

Rankia Pro

LA REVISTA PARA LOS PROFESIONALES DE FONDOS



Neus Ametller

Directora de Arquitectura Abierta,
VidaCaixa

► **Entrevista Nacional**

Charlamos con el equipo de selección de fondos de VidaCaixa.

► **Inversión**

El papel estratégico de los fondos multiactivo en las carteras.

► **ETFs**

ETF de réplica física o sintética: diferencias, ventajas y riesgos.

► **Repaso a los Mercados**

¿Dónde invertir en el segundo semestre de 2026?

► **Opinión**

Mercados privados: dónde encontrar las mejores oportunidades de generación de alfa.

► **Entrevista Internacional**

Christophe Jaubert, Chief Investment Officer de MIFL, comparte su experiencia en la selección de fondos de inversión.

**ESPECIAL - 10 FONDOS PARA UN MUNDO EN TRANSICIÓN:
LAS RECOMENDACIONES DE LA BANCA PRIVADA**

Ayudamos a los profesionales de la gestión de activos a tomar mejores decisiones de inversión.



Miguel Arias
CEO y Cofundador de Rankia

Iniciamos el segundo semestre de 2026 tras un periodo marcado por tensiones geopolíticas significativas y por un episodio que ha dominado la agenda de los mercados: el conflicto entre Estados Unidos e Irán. El reciente acuerdo de paz supone un alivio temporal para los inversores, aunque la complejidad geopolítica sigue siendo elevada y los mercados continúan muy sensibles a cada nuevo foco de incertidumbre.

En este contexto, la capacidad para interpretar los factores que mueven los mercados, distinguir el ruido de las tendencias estructurales y tomar decisiones con una visión de largo plazo marca la diferencia. La segunda parte del año se presenta exigente, pero también llena de oportunidades para quienes sepan identificar los cambios de fondo que están redefiniendo el panorama de inversión global.

Con esta edición de RankiaPro queremos aportar claridad y perspectiva a los grandes retos y oportunidades que tenemos por delante. A lo largo de estas páginas, destacados profesionales de la industria comparten sus análisis sobre dónde encuentran valor en las distintas clases de activos y cómo están posicionando las carteras para afrontar un entorno macroeconómico y de mercado en constante evolución.

Nuestro Especial reúne las 9 estrategias presentadas en el Private Banking Experience, una radiografía privilegiada del pensamiento de los principales banqueros privados sobre cómo navegar con solidez los próximos meses. Además, profundizamos en el papel cada vez más relevante de los fondos multiactivo como herramienta

clave de diversificación y gestión del riesgo, y en el creciente interés por los mercados privados, donde el alfa continúa concentrándose en segmentos específicos y donde la selección de gestores se convierte en un factor crítico para el éxito.

Completan este número conversaciones exclusivas con el equipo selector de VidaCaixa, Wio Capital y Vanguard España, así como con Christophe Jaubert (Mediolanum), que ofrecen visiones complementarias sobre la construcción de carteras, la asignación de activos y las tendencias que marcarán el próximo ciclo. También incluimos análisis sobre la réplica física y sintética en ETFs, y el estudio de un fondo que pone el foco en un sector estratégico como la salud global.

Sabemos que los próximos seis meses pondrán a prueba la resiliencia y la capacidad de adaptación de los inversores. Nuestro objetivo es seguir acompañándote con contenido de calidad, riguroso y práctico, que te ayude a tomar decisiones con mayor confianza y visión estratégica.

Te deseamos una lectura provechosa. Y, antes del merecido descanso estival, esperamos que también encuentres tiempo para desconectar, recargar energías y disfrutar de esos momentos que nos recuerdan lo esencial.

Gracias por tu confianza.

¡Feliz verano!

LA REVISTA CON LAS MEJORES OPINIONES DE INVERSIÓN

rankiapro.com/es/revista/

La revista RankiaPro se edita en español, inglés e italiano, y puedes acceder a cualquiera de ellas en formato digital o en papel para consultar las opiniones publicadas por profesionales de la gestión de activos nacionales e internacionales.

En este nuevo número contamos con diferentes artículos de actualidad y un Especial en el que conocemos a fondo las estrategias presentadas en nuestro evento Private Banking Experience celebrado el pasado mes de mayo en La Quinta de Illescas (Toledo). También os damos las mejores ideas de inversión para la segunda parte del año y analizamos el papel de los fondos multiactivo en las carteras de inversión.

CÓMO LO HACEMOS

WEB CON TODA LA ACTUALIDAD DEL SECTOR DE LA GESTIÓN DE ACTIVOS

rankiapro.com/es/

La filosofía de RankiaPro, centrada en las conversaciones entre personas y la democratización de la información extrapolada al mundo profesional. Puedes leer artículos de actualidad junto con colaboraciones de profesionales de la industria, analizando la situación en los mercados y las mejores ideas de inversión del momento tanto en español como en inglés a través de nuestra estrenada web con contenido exclusivo de actualidad e insights para que estés al día de los mercados financieros.

EVENTOS

rankiapro.com/es/eventos/

RankiaPro organiza eventos presenciales para los profesionales de fondos y banca privada en España, Andorra, Portugal, Irlanda, Italia, Mónaco, Luxemburgo, Suiza, Varsovia y Uruguay, y así estar al día la actualidad financiera y conocer las mejores ideas de inversión.

También te animamos a participar en nuestras Conference Calls mensuales.



SI QUIERES RECIBIR NUESTRA REVISTA
EN FORMATO FÍSICO Y DIGITAL, O NUESTRA
NEWSLETTER, SUSCRÍBETE AQUÍ.

NOMBRAMIENTOS

Cambios en la industria

Descubre los últimos nombramientos en la industria española de gestión de activos y patrimonios.

REPASO A LOS MERCADOS

¿Dónde invertir en el segundo semestre?

Analizamos las claves del segundo semestre de 2026: volatilidad geopolítica, renta fija con mayor atractivo, beneficios empresariales como ancla y oportunidades en renta variable global y emergentes.

PROFESIONALES DEL MES

Voces del sector

Selectores, gestores, asesores y *sales managers* comparten su visión para navegar un entorno de mercado en constante cambio.



ENTREVISTA

Entrevista al equipo selector de VidaCaixa

Conoce a los profesionales que forman parte del equipo de selección de fondos de VidaCaixa, con más de 100 años de experiencia en el sector asegurador.

OPINIÓN

Fondos multiactivo: de complemento a pieza estructural en las carteras

Cuatro gestoras analizan el papel de los fondos multiactivo en las carteras de los inversores profesionales: flexibilidad, descorrelación y gestión activa aparecen como ejes.

ESPECIAL

10 fondos para un mundo en transición: las recomendaciones de la banca privada

Deuda emergente en divisa local, renta variable temática y crédito corporativo centran las recomendaciones de banqueros y asesores que buscan rentabilidad sin renunciar a la gestión del riesgo en nuestro evento Private Banking Experience 2026.

A FONDO, CON ENRIQUE ROCA

Invertir en el sector salud: el caso de AB International Health Care Portfolio

El fondo de AllianceBernstein defiende que la brecha de valoración entre el sector sanitario y el tecnológico es insostenible.

OPINIÓN

Wio Capital

La firma, autorizada por la CNMV como Agencia de Valores, combina regulación y tecnología nativa en Inteligencia Artificial (IA) para modernizar un sector que gestionará decenas de billones en transferencias patrimoniales durante esta década que vivimos.

QUIÉN ES QUIÉN EN...

Quién es quién en Vanguard

El equipo de Vanguard en España desvela los pilares de su estrategia en el mercado local y los objetivos que se han fijado de cara a los próximos años.

ETFs

ETF de réplica física o sintética: diferencias, ventajas y riesgos

Analizamos las ventajas e inconvenientes de los ETF de réplica física vs. sintética y qué método le conviene a cada inversor.

ENTREVISTA INTERNACIONAL

Hablamos con Christophe Jaubert

El punto de vista sobre el *asset management* y la selección de fondos del Chief Investment Officer de Mediolanum International Funds (MIFL).

MERCADOS PRIVADOS

Dónde está el alfa y cómo distinguir al gestor capaz de capturarlo

Recogemos la visión de los expertos en activos privados sobre qué segmentos presentan hoy el mayor potencial de retorno diferencial y qué factores resultan determinantes a la hora de seleccionar a los gestores más destacados.

CONCURSO DE CARTERAS

Concurso RankiaPro de Carteras Modelo

En este nuevo número de la revista, tres firmas participantes comparten su visión de cara al segundo semestre del año. AG Family Office, Cross Capital y 25Delta desvelan sus perspectivas de mercado y los ajustes que planean realizar en cartera ante el entorno actual.

PERSONALMENTE

Los atardeceres favoritos de los profesionales de la inversión

Tres profesionales del sector comparten los rincones donde el ritmo del mercado cede el paso a la luz del verano.

En RankiaPro, reafirmamos nuestro compromiso con la sostenibilidad y la preservación del medioambiente. Por ello, esta revista se imprime exclusivamente en papel 100% reciclado, elaborado a partir de fibras reutilizadas. Este proceso reduce significativamente el consumo de agua y energía, asegurando su origen sostenible y el cumplimiento de los más altos estándares medioambientales.

Depósito Legal: V-601-2024

Cambios en la industria

Nuevos nombramientos en la industria de gestión de activos.

MADRID



Ricardo Comin

Aldana Capital refuerza su equipo con la incorporación de Ricardo Comin, un fichaje con el que busca impulsar la distribución de fondos UCITS y alternativos en los mercados de España y Portugal.



José María Fuentes

Se incorpora a Vontobel como responsable de ventas institucionales para Iberia. Fuentes se une a la gestora procedente de La Française, donde ocupaba el puesto de Sales Manager para la región de Iberia.

Vontobel



Antonia Conde

CaixaBank Wealth Management ha incorporado a Antonia Conde a su equipo de Estrategia de Inversión y Sostenibilidad. Hasta ahora, Conde era Senior Portfolio Manager & Fund Selector en CaixaBank AM desde mayo de 2023.



Francisco Blasco

Gescooperativo, la sociedad de inversión colectiva de Caja Rural, ha incorporado recientemente a sus filas a Francisco Blasco Sáez. Procedente de Abanca Gestión de Activos, se une al equipo de gestión de carteras.



MADRID



Koro Vázquez

Abante ha incorporado a Koro Vázquez para reforzar el equipo de selección de fondos de inversión. Se une así al equipo liderado por Marta Campello, socia y gestora de Abante.

abante)



Daniel Pingarrón

Natixis IM nombra a Daniel Pingarrón nuevo Head of Sales de Iberia. Será responsable de seguir impulsando el crecimiento del negocio y de la marca en España, Portugal y Andorra.



Beatriz Franganillo

Groupama AM incorpora a su sucursal española a Beatriz Franganillo como Business Development Manager. Se trata de un movimiento con el que la gestora busca consolidar el desarrollo de su actividad en este mercado.



BARCELONA



Mónica Silva

Silva se une a EDM como directora del área de Wealth Management. La directiva, con más de 30 años de experiencia en banca privada y gestión patrimonial, llega procedente de Arcano Partners.

EDM
GRUPO MUTUAMADRILEÑA



SIGUE LOS ÚLTIMOS NOMBRAMIENTOS
DIARIAMENTE EN NUESTRA WEB
VER TODOS LOS NOMBRAMIENTOS →

¿Dónde invertir en el segundo semestre?

Perspectivas de inversión para el segundo semestre de 2026: entre la volatilidad geopolítica y la fortaleza de los beneficios.

El primer semestre del año ha puesto a prueba los nervios del inversor con una intensidad poco habitual. La guerra en Irán y el cierre del estrecho de Ormuz desencadenaron caídas bruscas en los mercados, dispararon la energía y reavivaron el debate sobre inflación y tipos de interés. Y, sin embargo, las bolsas occidentales cierran dicho periodo rozando máximos históricos.

La explicación no es paradójica: es cuantificable. Los beneficios empresariales han vuelto a superar las expectativas con fuerza, actuando como

el principal amortiguador frente a un entorno macroeconómico más complejo de lo previsto.

De cara al segundo semestre de 2026, la pregunta ya no es si los mercados pueden resistir el ruido geopolítico, sino cómo posicionarse en un entorno donde la dispersión entre activos, sectores y geografías marca la diferencia entre una cartera resiliente y una expuesta a los vaivenes del ciclo. Abante, Tesis Activos Financieros, Unicaja AM y Varianza Gestión comparten su análisis y sus apuestas para los próximos seis meses.

Ángel Olea

Socio y Director de Inversiones,
Abante

El año 2026 está siendo, hasta ahora, un buen recordatorio de la velocidad a la que los mercados son capaces de pasar del miedo a la normalidad, algo que ya vimos el año pasado con la guerra arancelaria tras el *Liberation Day*. La guerra en Irán provocó caídas cercanas al 10% en las bolsas en cuestión de semanas, pero, una vez más, la reacción posterior fue rápida: los mercados han recuperado las pérdidas ante la expectativa de que el enfrentamiento tendrá una resolución relativamente rápida.

Este episodio resume bien el entorno al que se enfrenta el inversor: volatilidad episódica sobre una tendencia de fondo más estable, pero cada vez más exigente en términos de selección.

Más allá del ruido geopolítico, el rasgo más relevante del mercado es la **elevada dispersión entre activos, sectores y regiones**. Este es, probablemente, el elemento que marcará las oportunidades en el segundo semestre.

En **renta fija**, el punto de partida es claramente más atractivo que en meses anteriores. Tras el ajuste de tipos al alza, las tires vuelven a ofrecer una fuente de rentabilidad que permite construir carteras con mayor visibilidad. El Banco Central Europeo acaba de subir 25 puntos básicos los tipos de interés y el mercado pone en precio otros 50 para los próximos meses. Nos parece descontar mucha subida, por lo que **hemos incrementado ligeramente la duración de nuestras carteras**.

Sin embargo, esa mejora no elimina la necesidad de selección. La **deuda pública** sigue siendo clave como elemento de diversificación, pero es en el **crédito de alta calidad** donde encontramos una mejor combinación entre rentabilidad esperada y control de riesgos. En los segmentos de mayor riesgo, el estrechamiento de diferenciales invita a cierta prudencia.

En **renta variable**, la narrativa de crecimiento global sigue siendo razonablemente constructiva, así como la evolución de los beneficios empresariales, verdaderos artífices del buen tono de las bolsas. Aunque determinados segmentos del mercado estadounidense —especialmente



lo relacionado con la inteligencia artificial— cotizan en niveles exigentes, otras áreas presentan valoraciones razonables tras años de peor comportamiento.

Creemos que la oportunidad está en ampliar el foco, especialmente si el conflicto se encauza con rapidez. Más allá de los grandes índices estadounidenses, **vemos margen de mejora en mercados internacionales y emergentes**, donde unas valoraciones más contenidas podrían verse apoyadas por un entorno de tipos menos restrictivo de lo esperado y por un dólar menos fuerte. También en **compañías de sesgo más value o de menor capitalización**, segmentos en los que la brecha de comportamiento frente a las grandes compañías se mantiene en niveles históricamente amplios.

En conjunto, el segundo semestre se perfila como un entorno más exigente. La rentabilidad puede depender menos del comportamiento agregado del mercado y más de la capacidad para discriminar.

Porque, en un mundo donde incluso los *shocks* geopolíticos se digieren con rapidez, la ventaja ya no está en anticipar el siguiente titular, sino en construir carteras capaces de resistirlos.

Antonio Fernández

Gestor,
Tesys AF SGIC

El ruido no cambia los negocios: la visión de Tesys para el segundo semestre de 2026

El primer semestre de 2026 ha confirmado una vez más que la volatilidad no es el enemigo del inversor, sino su mejor aliado cuando se tiene la disciplina de no confundirla con un deterioro real de los negocios. La incertidumbre geopolítica, el conflicto en Irán y el encarecimiento de la energía han generado titulares mientras las compañías seguían operando, creciendo y adaptándose. Los mercados han reaccionado con movimientos bruscos, lo que ha generado excelentes oportunidades de inversión. Además, las presentaciones de resultados han sido, en términos generales, muy positivas. Las buenas empresas han demostrado, una vez más, su capacidad para seguir creando valor a largo plazo y adaptarse a cualquier entorno.

Entramos en la segunda mitad del año con esa convicción reforzada y aprovechando la volatilidad de mercado para rotar hacia las ideas con mayor potencial. Las cotizaciones pueden caer durante meses o incluso años sin que el negocio subyacente se deteriore en absoluto; es ahí donde surgen las mejores oportunidades.

En **tecnología**, sector en el que Tesys Internacional mantiene posiciones por la excelencia de algunas de sus compañías dentro de una cartera diversificada, es probable que estemos en las **etapas iniciales de la capacidad de cómputo** que el mundo requerirá en los próximos años, a medida que maduren los agentes de inteligencia artificial. Empresas como **Amazon, Microsoft o Alphabet** ejemplifican esta capacidad de adaptación continua e inversión masiva tanto en esta tendencia como en la creación de la infraestructura necesaria para satisfacer la demanda. Además, no debemos olvidar que estas compañías cuentan con negocios únicos y muy rentables más allá de la IA —como la logística, el comercio electrónico, la publicidad, la nube, la productividad o los videojuegos—.



Al mismo tiempo, la **inteligencia artificial** introduce un factor de incertidumbre estructural que no hay que ignorar. De hecho, **se ha reducido la exposición en aquellas compañías donde este impacto genera más dudas**, simplemente por precaución ante posibles disrupciones futuras y posibles ajustes en sus valoraciones. El inversor debe operar con información imperfecta, combinando números pasados con la subjetividad e intuición necesarias para anticipar el futuro. Lo que realmente importa es identificar a largo plazo si los negocios acelerarán, si habrá disrupciones y si se cumplirán las expectativas, todo ello ajustado al precio pagado por cada compañía y al margen de seguridad que esta ofrece.

Invertir a buenos precios en negocios con ventajas competitivas sostenibles, alta generación de caja, balances sólidos, ingresos recurrentes, entre otras métricas de máxima calidad, hace que el tiempo vaya a favor de la inversión. Eso incluye compañías ligadas a necesidades muy difíciles de sustituir, como **Vertex Pharmaceutical** o **Microsoft**, y negocios menos llamativos pero extraordinariamente robustos como **Miquel y Costas, Viscofan o Vidrala**, que operan en nichos y tienen una gran disciplina financiera. La dispersión actual dentro de los grandes índices genera oportunidades reales para el inversor paciente.

Miguel Castells

Director de Inversiones,
Unicaja AM

No es fácil contestar a esa pregunta teniendo en cuenta los acontecimientos que han tenido lugar en los últimos meses, que se consideraban un potencial riesgo de cola a finales del pasado año y han terminado convirtiéndose en un riesgo muy cierto. El cierre completo del estrecho de Ormuz está provocando un cambio sustancial en el escenario macro para el ejercicio a medida que pasan las semanas.

De cara al segundo semestre, la evolución potencial de los mercados va a estar claramente condicionada, a nuestro juicio, por dos aspectos fundamentales, sin perjuicio de que puedan darse nuevas sorpresas: la consecución de un acuerdo de paz, aunque sea malo, entre EE UU e Irán, con la consiguiente reapertura completa del estrecho; y los desarrollos en torno a la inteligencia artificial y su cadena de valor. Consideramos que el mercado ha puesto el foco en la inflación de forma un tanto exagerada y que es probable que hayamos visto los niveles máximos de rentabilidades de este año, por lo que hemos aprovechado para **alargar duraciones de cara a generar un carry más potente** en la segunda mitad y aprovechar alguna compresión ligera. Esperamos lógicamente un escenario más restrictivo en términos de política monetaria de lo que descontábamos a primeros de año, pero no tan dramático como ha llegado a descontar el mercado recientemente.

Por otro lado, seguimos viendo muchísima tracción de resultados empresariales, especialmente en los sectores involucrados en la **cadena de valor de la inteligencia artificial**, que están atrayendo unos flujos de capital sin precedentes. Si los beneficios siguen sorprendiendo como hasta ahora en la segunda mitad del ejercicio, vemos muy difícil una caída en los mercados de renta variable de consideración más allá de tomas de beneficios puntuales.

En resumen, de cara al segundo semestre somos optimistas. En **renta fija apostamos por duraciones algo más elevadas y por Europa**, ya que, una vez se diluya el riesgo geopolítico si se alcanza un acuerdo de paz con Irán, es posible que el dólar vuelva a debilitarse. Seguimos apostando por potenciar el perfil de *yield* de las carteras, para lo cual mantenemos **exposición a crédito y subordinación en cortos**.



Somos optimistas en **renta variable**, donde los beneficios seguirán siendo el motor principal que mantenga los múltiplos a raya, especialmente en EEUU. A pesar del recorrido acumulado, seguimos apostando por **sectores ligados al ciclo de la IA, la electrificación, materiales, recursos básicos, bienes de equipo, etc.** Los financieros y valores con una buena rentabilidad por dividendos pueden ser un excelente complemento diversificador en las carteras.

Mantenemos nuestra **apuesta por emergentes tanto en renta fija como en renta variable** en un entorno de dólar débil y favorable a la tecnología y las materias primas.

Aunque, con toda seguridad, los próximos meses deberemos lidiar con un entorno de tipos algo más elevados, un crecimiento económico algo más modesto y nuevos acontecimientos potencialmente generadores de volatilidad, creemos que los mercados serán capaces de digerirlo.

Pelayo Gil-Turner

Director de Inversiones,
Varianza Gestión



Cerramos un semestre en el que hablar de “prima de riesgo” empieza a sonar a historia del abuelo cebolleta. En apenas seis meses hemos tenido la intervención en Venezuela, las amenazas sobre Groenlandia, la guerra con Irán, el petróleo disparándose, el lío jurídico por la cancelación de los aranceles y la presión política sobre la Fed. Y, pese a todo ello, el mercado americano y europeo cotizando en máximos históricos. Y aunque la prensa insiste en buscar paralelismos con burbujas pasadas, la realidad es que el **mercado descansa sobre un pilar tan sencillo como sólido: los beneficios empresariales.**

A principios de año, el consenso estimaba para 2026 un crecimiento de beneficios del S&P 500 de +15.7%. Hoy, se estima que sea del +24%. Algo histórico y un ritmo de crecimiento pocas veces visto, especialmente teniendo en cuenta que venimos de un año sin recesión. En el caso europeo, aunque más contenido, ha pasado de esperarse un 14,9% de crecimiento a un 17%.

En nuestras reuniones con clientes, cuando analizábamos las perspectivas para 2026, defendíamos una visión positiva para la renta variable basada en una expectativa de beneficios con buena pinta. Esperábamos que la rentabilidad del mercado viniera del crecimiento de esos beneficios (con posibilidad incluso de revisiones al alza) y no de una nueva expansión de múltiplo (como fue en 2025). Lo que no esperábamos era que sucediera con tanta intensidad y en tan poco tiempo. Y aquí surge una curiosidad: pese a que el mercado americano sube más del 6% en lo que va de año, el PER ha pasado de 25,5x en enero a 21,8x actualmente. Es decir, **el mercado ha subido y, aún así, está más barato.**

En esas mismas reuniones defendíamos nuestra visión estructuralmente positiva apoyada en tres variables clave: unos estímulos fiscales y monetarios extraordinarios, la carrera inversora en IA y la euforia del consumidor-inversor estadounidense. Al mismo tiempo, identificábamos tres riesgos a vigilar: la inflación, el desempleo y una posible desaceleración brusca del despliegue de la IA.

Es precisamente por estas variables por las que seguimos positivos de cara a la segunda parte del año. En cuanto a los riesgos, en los últimos días han resurgido los temores a un repunte de la inflación descontándose que, en lugar de bajar los tipos de interés en EE. UU. como se esperaba a principios de año, se tengan que subir. Sin embargo, nunca consideramos justificada la agresiva expectativa de bajadas que descontaba el mercado, especialmente en un contexto de crecimiento económico sólido, desempleo en mínimos y beneficios empresariales al alza. Por ello, no creemos que la reciente revisión de expectativas sobre tipos, que ha provocado caídas en el mercado, sea suficiente para precipitar una corrección generalizada. Además, un potencial acuerdo en Irán alfojaría la presión sobre la inflación que debería remitir rápidamente gracias a una oferta energética abundante, reforzando **un escenario que sigue siendo favorable** para los mercados, **especialmente en Europa y emergentes** durante la segunda mitad del año.

HSAC DECNAHNE LABOLG.

SI TU CEREBRO SABE LEER AL REVÉS, QUIZÁ TUS INVERSIONES TAMBIÉN NECESITEN UNA NUEVA LECTURA.

Quaestio Global Enhanced Cash es el resultado de la inteligencia humana aplicada a la inversión. Una estrategia de renta fija a corto plazo que, mediante una gestión activa, busca desde hace más de diez años las mejores oportunidades de rentabilidad en el mercado de crédito, manteniendo resultados consistentes a lo largo del tiempo.



Fuente: Quaestio SGR. Esta es una comunicación publicitaria, dirigida exclusivamente a inversores profesionales. Capital en riesgo. Los rendimientos pasados no son garantía de los rendimientos futuros. Los rendimientos futuros están sujetos a tributación, la cual depende de la situación personal de cada inversor y puede cambiar en el futuro. Todo instrumento financiero implica un elemento de riesgo. Nombre completo del compartimento: QSF – Quaestio Global Enhanced Cash La información contenida en esta comunicación tiene únicamente fines informativos y no constituye asesoramiento de inversión. Antes de suscribirse, lea el Prospecto Informativo y el I documento de datos fundamentales para el inversor (DFI), disponibles en la sede de la Sociedad, en el sitio web y en los distribuidores registrados. La información aquí proporcionada no constituye una oferta de compra o venta, una invitación a invertir ni un asesoramiento de inversión por parte de Quaestio Capital SGR S.p.A. Las rentabilidades se presentan netas de comisiones, honorarios y otros cargos. Consulte información adicional sobre los rendimientos efectivos haciendo clic en el Fondo o Estrategia correspondiente para acceder a la documentación asociada. Todo instrumento financiero implica un elemento de riesgo. Por lo tanto, el valor de la inversión y su rendimiento están sujetos a fluctuaciones, y en el momento del reembolso, el inversor podría recibir un monto inferior al invertido inicialmente. Tenga en cuenta que algunas de las cifras anteriores son estimaciones y, como tales, pueden variar. Los datos se basan en valores diarios o semanales según se indica en la documentación de oferta correspondiente. El Fondo está inscrito para su comercialización en España en los registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores con el número 2169. © 2026 Morningstar, Inc. Todos los derechos reservados. La información contenida en el presente documento: (1) es propiedad de Morningstar; (2) no puede ser copiada ni distribuida; y (3) no se garantiza que sea exacta, completa ni actualizada. Ni Morningstar ni sus proveedores de contenidos serán responsables de ningún daño o pérdida derivados del uso de esta información. Las rentabilidades pasadas no constituyen garantía de rentabilidades futuras.

Obtén más información en quaestiocapital.com



Voces del sector:

Profesionales del trimestre

Selectores y gestores de fondos, asesores financieros y sales managers comparten sus claves para navegar un entorno de mercado en constante cambio.

Durante los últimos tres meses, hemos entrevistado a algunos de los profesionales más influyentes de la industria de gestión de activos en nuestra entrevistas a 'Selector del mes', 'Asesor del mes', 'Gestor del mes' y 'Sales Manager del mes' de la web.

Con estas entrevistas, queremos entender cómo están afrontando los desafíos y oportunidades del actual entorno de

inversión. Desde selectores de fondos que buscan nuevas oportunidades de inversión, hasta asesores financieros que redefinen su estrategia para responder a las necesidades de sus clientes, cada conversación aporta una visión única sobre la evolución de los mercados y la gestión de activos.

En esta edición de la revista RankiaPro, recopilamos las principales conclusiones de estas entrevistas llevadas a cabo los meses de abril, mayo y junio; las cuales ofrecen una radiografía actualizada del pulso del sector y las tendencias que marcarán el futuro de la inversión.

SELECTOR/A DEL MES



Unicaja

ABRIL

Diego Rueda

En la próxima década, "las tendencias de inversión estarán marcadas por dos elementos: los activos ilíquidos y la gestión activa".



BBVA Quality Funds

MAYO

Noemí Said

A día de hoy, "el éxito en *private equity* no vendrá del apalancamiento, sino de la creación de valor operativo; los gestores que sepan "arremangarse" y mejorar márgenes seguirán justificando sus valoraciones".



Santander Private Banking

JUNIO

Alberto García

"Es clave entender el comportamiento histórico de los fondos mediante un análisis cuantitativo de nuestro universo de inversión, que nos permite filtrar candidatos; a partir de ahí, realizamos un análisis cualitativo en profundidad basado en 4 pilares".

ASESOR/A DEL MES



ORIENTA Wealth GRUPO MUTUAMADRILEÑA

ABRIL

Eloy Amestoy

Ante el panorama actual con el conflicto en Oriente Medio, "en renta fija deberíamos aprovechar el aumento de las tires para posicionar la liquidez".



Norwealth

MAYO

Carlos Romeo

"Aunque soy optimista, en este momento prefiero ser prudente en mis recomendaciones a clientes; además, el año ha sido muy complaciente en renta variable hasta la fecha".



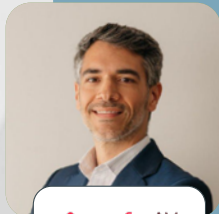
CoreCapital

JUNIO

Francisco Pardo

"Los años te enseñan que los ciclos cambian y que estar al lado de tus clientes es fundamental, pero situaciones como las actuales también son nuevas oportunidades".

GESTOR/A DEL MES



mapfre AM

ABRIL

Javier Miralles

"Algunas compañías farmacéuticas, compañías de consumo no cíclico o incluso sector infraestructuras con concesiones sin riesgo demanda parecen a priori buena opción para capear este temporal".



MUTUA ACTIVOS GRUPO MUTUAMADRILEÑA

MAYO

Ángel Fresnillo

"Hacia tiempo que no veíamos un nivel de tensión geopolítica tan elevado con los mercados de renta variable cerca de máximos. No descartamos que puedan producirse correcciones, pero si se observa la evolución de los beneficios, se puede entender que han respaldado estos niveles, al menos hasta ahora".



a&g GLOBAL INVESTORS

JUNIO

Andrés Allende

"Los mercados actuales no son fáciles —pero nunca lo han sido—, creo que nunca hay que perderle el respeto al mercado, y se debe mantener la flexibilidad intelectual para intentar entender la evolución y el cambio".

SALES MANAGER DEL MES



LA FRANÇAISE

ABRIL

Julián De la Cuesta

"Los comerciales somos maestros de la adaptabilidad: al acabar la semana has fallado, has tenido éxito, has aprendido y has desarrollado".



DUNAS CAPITAL

MAYO

Borja Fernández-Galiano

"La digitalización ha abierto muchos canales nuevos de comunicación y provocado que la relación con las nuevas generaciones sea también más directa, más frecuente y probablemente más transparente, aunque menos personalizada en mi opinión, y mucho menos fiel".



swisscanto

JUNIO

Gonzalo Ramón-Borja

"Queremos seguir creciendo en estrategias multiactivo balanceadas, en renta variable de calidad enfocada en compañías con crecimiento rentable y en renta fija corporativa".

17 VOCES DEL SECTOR

Entrevista al equipo selector de VidaCaixa

Conoce a los profesionales que forman parte del equipo de selección de fondos de VidaCaixa, con más de 100 años de experiencia en el sector asegurador.



De izquierda a derecha: Adrián Muñoz, Javier Encinas, Lorena Lusso, María Gassó, Neus Ametller, Roger Casas, Gloria Muñoz y Lourdes Arana



Neus Ametller

Directora de Arquitectura Abierta

Neus cuenta con una amplia trayectoria en el ámbito de la selección de fondos de inversión. Inició su carrera en VidaCaixa en 2005, donde ha desarrollado su experiencia en el análisis y construcción de carteras con fondos de terceros. En la actualidad, es la responsable del equipo de Arquitectura Abierta.

Es licenciada en Matemáticas por la Universitat Autònoma de Barcelona y cuenta con un Máster en Matemáticas para los Instrumentos Financieros por la misma universidad. Dispone de las certificaciones CESGA y CAIA.



Lourdes Arana

Colaborador

Lourdes cuenta con experiencia en análisis de fondos de inversión, centrada en estrategias de alternativos líquidos y renta fija emergente. Inició su trayectoria en VidaCaixa como becaria y se incorporó al equipo de forma permanente en noviembre de 2023, donde trabaja en el análisis de estas estrategias junto con el equipo.

Es graduada en Economía y Política Global, con especialización en Matemáticas, por Washington and Lee University; y cuenta con un Máster en Ciencias en Finanzas y Banca por la Universitat Pompeu Fabra.



Javier Encinas

Colaborador

Javier cuenta con más de 25 años de experiencia en entidades financieras. Inició su carrera en la gestora de fondos de Bankia en el equipo de valoración y cálculo del valor liquidativo. Posteriormente, formó parte del equipo de contratación de Bankia Fondos, operando en activos de renta variable, renta fija y derivados. Tras la integración en CaixaBank en 2021, continuó su trayectoria en el equipo de contratación de CAM y, posteriormente, se incorporó al equipo de Arquitectura Abierta de VidaCaixa, centrado en la contratación de fondos de inversión y ETF.

Es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid, con especialización en Estructura Económica.



Roger Casas

Colaborador

Roger cuenta con más de 20 años de experiencia en análisis financiero, gestión de riesgos y seguimiento de mercados, habiendo desempeñado funciones en análisis macroeconómico y gestión de carteras. Actualmente se dedica a la selección de fondos de renta variable y a la construcción de carteras.

Es diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Pompeu Fabra y cuenta con las certificaciones European Financial Adviser (EFA) y Certified European Financial Analyst (CEFA), así como con un Posgrado en Data Science for Social and Business Analytics por la Universidad de Barcelona.



María Gassó

Colaborador

María cuenta con más de 7 años de experiencia en el sector financiero, especializada en la selección y análisis de fondos de inversión, con foco en renta fija. Previamente desarrolló la mayor parte de su carrera profesional en Londres, en J.P. Morgan, tanto en Asset Management como en Wealth Management, donde trabajó en análisis y due diligence de estrategias de renta fija y multiactivo, así como en posicionamiento de producto y construcción de carteras.

Es graduada en Economía por la Universidad Pompeu Fabra y cuenta con un Máster en Finanzas por ESADE. Asimismo, dispone de certificaciones profesionales en inversión y sostenibilidad otorgadas por CFA UK: Investment Management Certificate y Sustainable Investing Certificate.



Lorena Lusso

Colaborador

Lorena cuenta con 13 años de experiencia en el sector financiero, 8 de ellos en VidaCaixa, donde se dedica a la selección de fondos de terceros y ETF y construcción de carteras para fondos de pensiones, con foco en renta variable. Con anterioridad, desarrolló su carrera en el ámbito de la gestión de riesgos financieros para clientes institucionales, participando en la implantación, mantenimiento y evolución de soluciones de control de riesgos, antes en NTT Data y luego en Solventis.

Es graduada en Matemáticas por la Università degli Studi di Cagliari y cuenta con un Máster en Matemática Avanzada e Ingeniería Matemática por la Universitat Politècnica de Catalunya. Es certificada FRM y CFA nivel II, y actualmente cursa el Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras (DEAF) de la Universitat de Barcelona.



Gloria Muñoz

Colaborador

Gloria cuenta con más de 9 años de experiencia en la entidad, focalizada en estrategias de alternativos líquidos y renta fija emergente. Inició su carrera en el sector financiero hace 14 años, en Everis y Murex, realizando roles de consultoría de proyectos relacionados con el área de Tesorería.

Es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra y posee el posgrado en Técnicas Cuantitativas por la UPC. También cuenta con la certificación Chartered Alternative Investment Analyst.



Adrián Muñoz

Colaborador

Adrián cuenta con más de 11 años de experiencia en mercados financieros, especializado en la selección y seguimiento de fondos de terceros en renta fija. A lo largo de su trayectoria ha desarrollado experiencia tanto en banca como en consultoría, habiendo trabajado previamente en entidades como BBVA y Accenture. Asimismo, cuenta con experiencia en C&R EAFI, donde participó en el comité de inversiones asesorando tres SICAV.

Es graduado en Ciencias Empresariales y cuenta con un Máster en Mercados Financieros por la Universidad Pompeu Fabra.

Uno de nuestros principales objetivos al incorporar un fondo es entender en profundidad la visión y el posicionamiento del gestor, de manera que podamos anticipar su comportamiento ante distintos escenarios de mercado.



1 ¿Cómo está compuesto el equipo de selección de VidaCaixa?

El equipo de Arquitectura Abierta de VidaCaixa forma parte de la Dirección de Gestión Discrecional, responsable de la gestión de los Planes de Pensiones, EPSV y Unit Linked, tanto individuales como colectivos. La mayoría de las carteras que gestionamos son multiactivo y presentan un alto grado de diversificación, por lo que dentro de la Dirección contamos con equipos especializados en los distintos tipos de activo.

La responsabilidad del equipo de Arquitectura Abierta recae en el diseño de las carteras modelo que utilizan las carteras para invertir en aquellos activos cuya implementación se realiza a través de fondos de terceros.

El equipo está compuesto por 8 personas: **6 selectores, una persona dedicada a la ejecución y Neus como responsable.** Para la selección y construcción de las carteras modelo nos organizamos por tipo de activo: Lorena y Roger se encargan de renta variable (incluyendo carteras geográficas, temáticas y globales), Adrián y Maria de renta fija (grado de inversión y high yield) y Gloria y Lourdes de deuda de mercados emergentes y alternativos líquidos. Por su parte, Javier se dedica a la ejecución de las operaciones vinculadas a fondos de terceros y ETF, en un entorno con un elevado volumen de actividad derivado del gran número de carteras que gestiona VidaCaixa.

2 ¿Cuál es el *asset allocation* de vuestras carteras modelo?

Nuestra filosofía de inversión se basa en un **enfoque core/satélite**. En el núcleo (core) incluimos estrategias con desviaciones controladas frente a su referencia, cuyo objetivo es capturar el direccional de mercado. Por otro lado, en la parte satélite incorporamos fondos con mayor *tracking error*, donde además implementamos las decisiones tácticas derivadas del Proceso de Inversión de la Dirección de Gestión Discrecional.

Es en esta parte satélite donde podemos adoptar un **enfoque más orientado a sesgos o factores**, en función de la visión del mercado. El equilibrio entre ambas partes no es estático, sino que se ajusta en función del tipo de activo, de nuestra visión sobre su eficiencia y de la capacidad de generación de alfa de los gestores.

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

El proceso comienza con la definición del universo de inversión en nuestra base de datos. Algunos de los activos que gestionamos son muy específicos o presentan características particulares, por lo que es clave acotar correctamente este universo.

A continuación, excluimos aquellos fondos que no son aptos para nuestras carteras, bien por criterios legales o por normativas internas. Con el universo final, aplicamos un *scoring* cuantitativo interno basado en métricas de rentabilidad, riesgo y consistencia, seleccionando como candidatos los fondos situados en el primer cuartil.

El siguiente paso consiste en analizar cualitativamente las razones que explican dicho posicionamiento: estudiamos las fuentes de generación de alfa y el comportamiento en distintos entornos de mercado, incluyendo el análisis de *drawdowns* históricos. Aquellos fondos con alfa consistente e independiente del entorno pasan a una revisión en profundidad.

En esta fase realizamos una *due diligence* completa y mantenemos una reunión con el gestor. Si el resultado es satisfactorio, el fondo pasa a formar parte de nuestra lista de inversión.

¿Qué os puede hacer dudar de un gestor de fondos?

Uno de nuestros principales objetivos al incorporar un fondo es entender en profundidad la visión y el posicionamiento del gestor, de manera que podamos anticipar su comportamiento ante distintos escenarios de mercado. Esto nos permite evaluar si contribuirá a la generación de alfa o, por el contrario, si el entorno podría ser desfavorable.

Cuando un fondo no se comporta como esperamos en base a la información disponible, se encienden las

señales de atención. En ese momento, es clave contactar con la gestora para entender qué ha ocurrido: cambios en la cartera, ajustes en el posicionamiento o cualquier otro factor relevante no previamente comunicado. En estos casos, es necesario revisar de nuevo el análisis cualitativo y reevaluar la idoneidad del fondo en nuestras carteras.

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

Principalmente, en la **transparencia**. **Requerimos información periódica y, en ocasiones, no estandarizada**, lo que entendemos que puede suponer un esfuerzo adicional por parte de las gestoras. Sin embargo, esta información es muy valiosa para nosotros; ya que, al gestionar carteras altamente diversificadas, nos permite integrar todas las piezas y obtener una visión global.

Por otro lado, es importante que **las gestoras conozcan bien nuestra organización**, nuestra forma de trabajar y las carteras que gestionamos. Esto permite que las reuniones sean más eficientes y estén enfocadas en los aspectos materiales.

¿Qué cualidades debe tener un buen selector de fondos en un entorno de exceso de información?

El exceso de información supone un reto relevante. Disponemos de más información de la que podemos procesar, y en muchos casos es información de valor. Por ello, es fundamental contar con herramientas y metodologías que permitan filtrarla y asimilarla de forma eficiente.

En VidaCaixa hemos desarrollado herramientas internas que facilitan el procesamiento y la visualización rápida de ciertos conjuntos de datos, reduciendo el tiempo dedicado al tratamiento de información y mejorando la calidad del análisis. Aun así, queda recorrido. Con objetivos claros y herramientas adecuadas, es posible ampliar el conocimiento y reforzar la calidad del proceso de selección.

¿Qué diferencia a VidaCaixa frente a otras grandes entidades a la hora de construir carteras?

La principal diferencia es **nuestra naturaleza como gestora de pensiones**, que implica un horizonte de inversión de largo plazo. Esto condiciona la forma en la que invertimos y tomamos decisiones.

Como consecuencia, **la rotación de las carteras es reducida y la incorporación de nuevos fondos exige un elevado grado de convicción**. Incluso en la parte satélite mantenemos una rotación contenida, invirtiendo en sesgos o temáticas con vocación de medio y largo plazo, buscando generar valor de forma sostenida a través de la exposición a tendencias estructurales.

De cara a los próximos años, ¿hacia qué tipología de fondos creéis que se dirige el mercado?

Nuestra filosofía, como gestores de pensiones con visión de largo plazo, se basa en carteras muy diversificadas y con múltiples fuentes de rentabilidad. Es clave identificar de forma clara estas fuentes y los sesgos asociados.

Por ello, buscamos productos que proporcionen exposiciones bien definidas y controladas, con un adecuado control de riesgos que evite la generación de rentabilidad a partir de factores no deseados.

Una de las tendencias actuales de la industria es el desarrollo de estrategias **“factor aware”, orientadas a capturar alfa desde el riesgo específico**. Este tipo de productos resulta especialmente útil, ya que nos permite implementar sesgos concretos a través de fondos especializados. Estas soluciones se presentan en distintos formatos: ETF de gestión activa, estrategias cuantitativas o enfoques fundamentales. Nuestro objetivo es entender en profundidad cada proceso, cómo aíslan los sesgos y cuál es su encaje en nuestras carteras.

¿Qué retos os habéis marcado para 2026 y los próximos tres años?

Nuestra estrategia se orienta a acompañar a los clientes a lo largo de todas las etapas de su vida, promoviendo un ahorro sostenible y alineado con sus objetivos. El objetivo es proporcionar tranquilidad financiera, protección y una sólida perspectiva a largo plazo.

Equipo de selección de VidaCaixa



Fondos multiactivo: de complemento a pieza estructural en las carteras

Los expertos de la industria analizan el papel estratégico de los fondos multiactivo en las carteras de inversión.

La pregunta que nos hacemos no es si los fondos multiactivo tienen cabida en las carteras de los inversores profesionales, sino qué papel central deben desempeñar en ellas. La desincronización de los ciclos económicos, el resurgimiento del proteccionismo, la irrupción de la inteligencia artificial como factor de distorsión en las valoraciones y la persistencia de una inflación estructuralmente más elevada

configuran un entorno en el que la rigidez en la asignación de activos es, en sí misma, un riesgo.

La ruptura del modelo 60/40, la persistencia de la volatilidad y la fragmentación geopolítica obligan a replantear la arquitectura de la cartera. Cuatro gestoras internacionales argumentan por qué la asignación flexible y global ha pasado de ser una opción táctica a una necesidad estratégica.

Fernando Úrculo

Sales Manager,
Flossbach von Storch

El multiactivo como fondo antifrágil

Año 2000, Yahoo!, Nokia, Cisco... Grandes compañías ligadas al movimiento "puntocom" con una visión acertada sobre el futuro de internet pero con unas valoraciones exageradas. Lo que la historia ha acabado por castigar no ha sido la tecnología, sino el precio pagado por ella. Año 2026, y parece que la historia rima; basta añadir el acrónimo "AI" para darle un empujón a la valoración de una compañía. Por el contrario, muchas compañías de calidad, las cuales identificamos por la solidez y recurrencia de beneficios así como unos balances poco endeudados, cotizan a múltiplos más modestos. No abogamos por evitar el movimiento sino por abordarlo desde un punto de vista crítico. Este entorno no exige salir del mercado; exige prudencia en las valoraciones. Y esa prudencia tiene un vehículo de inversión natural: **un fondo multiactivo flexible que invierta en función de las oportunidades más claras en el mercado.**

Parece algo superfluo, pero este tipo de fondos se adaptan con mayor facilidad al perfil del inversor. ¿Quieres aprovechar las mejores oportunidades en renta variable y renta fija? Puedes invertir en fondos multiactivos dinámicos. ¿Quieres dormir tranquilo pase lo que pase? Invierte en un fondo multiactivo más defensivo. La oferta es amplia siempre que nos hayamos propuesto, como mínimo, preservar nuestro patrimonio en términos reales. Es decir, batir a la inflación. No estoy defendiendo utilizar un único fondo multiactivo. Su papel dentro de una cartera es la que permite amortiguar más eficientemente los vaivenes y sorpresas del mercado, sin exponernos innecesariamente a mercados muy direccionales y volátiles. En resumen, **un fondo estructural en cartera mientras lo combinamos con otros fondos más sesgados a sectores, estilos o geografías concretas.**



Un fondo multiactivo no siempre debe limitarse a renta variable y renta fija. De hecho, muchos de ellos incorporan **posiciones estructurales en oro como divisa de última instancia**, cuya descorrelación con renta variable y fija **contribuye a minimizar la volatilidad** global de la estrategia. Es una pieza que difícilmente cabe en carteras construidas sólo con bloques tradicionales y que el multiactivo aporta de serie.

Por otro lado, las carteras modelo construidas con fondos de terceros no siempre logran ajustar activamente el peso de cada activo en el momento adecuado. Son una solución valiosa, pero conviven con vicios latentes en su propia construcción: la idiosincrasia de los comités, sus tiempos de decisión o la presión que la fuerza comercial puede ejercer en una u otra dirección. Incorporar un multiactivo gestionado por una gestora especializada en la asignación de activos, con independencia política y una historia que lo avala a través de ciclos completos, actúa como contrapeso natural a esos vicios. Porque siempre debemos responder con flexibilidad, sólo la evolución del mercado debería dictar la exposición ideal y no un modelo estadístico. Ello se consigue con un multiactivo y con gestión activa.

Almudena Mendaza

Responsable para Iberia,
Generali Investments



El panorama de inversión ha cambiado de forma estructural. La era del crecimiento global sincronizado, sustentada en cadenas de suministro predecibles y relaciones geopolíticas relativamente estables, pertenece al pasado. En su lugar ha emergido un nuevo paradigma, definido por la desglobalización, el resurgimiento del proteccionismo, la fragmentación geopolítica y una inflación persistente. En este contexto, las **estrategias multiactivo han dejado de ser un complemento de diversificación para convertirse en una necesidad estratégica**.

En Plenisfer Investments, la boutique de gestión de activos de Generali Investments, esta convicción es fundacional.

La filosofía de la firma parte de la premisa de que navegar los mercados actuales exige **abandonar los marcos de asignación rígidos en favor de una flexibilidad genuina**: la capacidad de moverse entre clases de activos, geografías e instrumentos en respuesta a un mundo que ya no sigue el guión escrito durante las décadas de globalización.

Durante décadas, la cartera tradicional 60/40 —60% renta variable, 40% renta fija— funcionó con eficacia. La correlación negativa entre ambas clases de activos proporcionaba un amortiguador natural: cuando la bolsa caía, los bonos subían. Sin embargo, esa relación ha demostrado ser cada vez menos fiable. El entorno inflacionario de los últimos años expuso su fragilidad: en 2022, renta variable y renta fija cayeron simultáneamente, sin que el modelo clásico ofreciera refugio alguno.

Es precisamente aquí donde las estrategias multiactivo demuestran su ventaja estructural. En lugar de asumir relaciones fijas entre clases de activos, están **diseñadas para explotar activamente las correlaciones cambiantes —o su ausencia—**. Al incorporar activos reales,

materias primas, instrumentos de crédito, títulos ligados a la inflación y alternativos junto a las exposiciones tradicionales, estas estrategias pueden buscar una descorrelación genuina, no simplemente diversificación dentro de un universo limitado.

El entorno macroeconómico actual refuerza este argumento. La fragmentación comercial está redibujando las cadenas de suministro y generando dinámicas de inflación divergentes entre regiones. Es en este entorno donde una asignación top-down rígida es una limitación.

Quizás la dimensión más subestimada de las estrategias multiactivo es su capacidad para generar lo que podría denominarse "alfa estructural a través de la descorrelación". Ajustando dinámicamente las exposiciones entre instrumentos que responden de forma diferente a los mismos factores macroeconómicos, **estos fondos pueden reducir las caídas sin sacrificar el potencial de retorno** —una cualidad que resulta especialmente valiosa en mercados volátiles y sujetos a cambios de régimen como los actuales—.

Para inversores institucionales y gestores de patrimonio que navegan una década incierta, la pregunta ya no es si incluir estrategias multiactivo en la construcción de cartera. La pregunta es qué papel central deben desempeñar.

En un mundo fragmentado, la flexibilidad no es un estilo, es la estrategia.

Leonardo López

Country Head Iberia & Latam,
ODDO BHF Asset Management

Cómo navegar en mercados volátiles: argumentos a favor de una asignación global flexible de activos usando ETFs

Los inversores se enfrentan a una paradoja en el entorno actual de los mercados financieros. Por un lado, el universo de inversión se ha ampliado. Además, el acceso a numerosos mercados internacionales es cada vez más fácil. Por otro lado, la volatilidad del mercado ha aumentado a medida que los ciclos económicos se han desincronizado y los cambios tecnológicos están poniendo en tela de juicio los modelos de negocio establecidos. En un entorno así, la flexibilidad y el alcance global ya no son opcionales: son indispensables, pero también asequibles gracias a los ETF.

Por qué es importante ser global y flexible

A lo largo de un ciclo de mercado, una u otra región económica toma la delantera. Quienes se basan únicamente en el mercado nacional para la asignación de activos o actúan de forma demasiado estática pueden perder oportunidades en sectores con un rendimiento superior a la media o estar más expuestos a contratiempos en determinadas regiones. **Con un enfoque de asignación global y flexible, los inversores pueden reaccionar con rapidez a las condiciones cambiantes**, como los cambios de ciclo, las crisis de divisa o las rotaciones sectoriales, que pueden alterar rápidamente el panorama de rendimiento relativo.

La flexibilidad permite a las carteras acceder a diversas fuentes de rentabilidad. En lugar de limitarse a un único mercado, los inversores pueden centrarse específicamente en regiones donde las tendencias estructurales presentan oportunidades a largo plazo.

La innovación y los temas estructurales —desde la inteligencia artificial y las tendencias demográficas hasta la transición energética— **no conocen fronteras nacionales**. Una perspectiva global permite invertir allí donde estas fuerzas tienen mayor impacto: en EE. UU., en semiconductores, software y biotecnología; en China, en vehículos eléctricos y robótica; y en Europa, en la fabricación de alta tecnología y la automatización industrial. Un enfoque flexible, ayuda a reducir los riesgos de concentración en la cartera y permite orientar las inversiones hacia sectores y regiones que marcarán el crecimiento del futuro.



Los ETF como componentes básicos

Dentro de estructuras gestionadas de forma activa, los ETF actúan como componentes dinámicos que **pueden combinarse, ponderarse o incluso intercambiarse** en función de las condiciones imperantes en el mercado.

Esta versatilidad permite a los fondos de fondos o a las estrategias multiactivos ajustar sus exposiciones de forma rápida y selectiva. El universo de inversión es amplio, y abarca desde acciones y valores de renta fija hasta materias primas y divisas. Esto permite una **amplia diversificación entre regiones, estilos y sectores** sin tener que mantener uno mismo cientos de valores individuales.

Gestión de riesgos, aprovechamiento de oportunidades

El objetivo de un enfoque disciplinado de asignación de activos implementado mediante ETF es aprovechar el potencial alcista y limitar las pérdidas. Dado que las correlaciones entre clases de activos tienden a cambiar más rápidamente, la gestión del riesgo y la diversificación cobran cada vez más importancia. Al combinar clases de activos con diferentes perfiles de riesgo, los inversores pueden reducir la volatilidad al tiempo que se benefician de las oportunidades de crecimiento. La flexibilidad también es crucial cuando se producen realmente acontecimientos clasificados como riesgos extremos. En un mundo cada vez más complejo, la asignación de activos global y flexible mediante ETF es una herramienta eficaz para navegar en un entorno incierto.

Antonio Feito,
 Director de Ventas en España,
 Swisscanto Asset Management International



Roger Federer, uno de los mejores tenistas de todos los tiempos, ganó cerca del 80% de los partidos que disputó a lo largo de su carrera pese a haber logrado únicamente el 54% de los puntos jugados. Su éxito no se basó en dominar cada punto, sino en acumular pequeñas ventajas de forma consistente durante años.

En el mundo de la inversión observamos algo similar: la generación de valor a largo plazo rara vez responde a una única gran decisión, sino a la capacidad de aplicar de forma disciplinada un proceso de inversión sólido con el objetivo de generar valor añadido en distintos entornos de mercado de forma consistente. Esta filosofía puede resultar especialmente relevante en la gestión multiactivo, donde, bajo nuestro punto de vista, **el objetivo no es anticipar cada movimiento del mercado, sino ofrecer a los inversores una exposición eficiente a las principales fuentes de rentabilidad** a través de una cartera diversificada. Al combinar distintas clases de activos, geografías y estilos de inversión, estas estrategias pueden permitir capturar la beta de mercado y adaptarse a diferentes entornos manteniendo una exposición alineada con el perfil de riesgo del inversor. La forma en que cada gestora implementa esta filosofía es, sin embargo, lo que puede marcar la diferencia.

En Swisscanto Asset Management International esta filosofía se materializa en una **gama de estrategias adaptadas a cinco perfiles de riesgo**, desde soluciones más defensivas hasta otras con una mayor exposición a renta variable. El equipo multiactivo, formado por 18 especialistas de Zürcher Kantonalbank, la gestora de activos delegada de los fondos Swisscanto, gestiona más de 48.000 millones de euros en este tipo de estrategias. Su principal responsabilidad es definir, de forma colegiada y sin dependencia de gestores estrella, la asignación estratégica

y táctica de activos a partir de una visión de mercado actualizada mensualmente. Posteriormente, la selección se delega en los equipos especializados de renta fija y renta variable. Este modelo permite **combinar una visión global coherente con un elevado grado de especialización en cada clase de activo**. Además, la circunstancia de que todos los equipos de inversión trabajen desde Suiza favorece la coordinación y la agilidad en la toma de decisiones.

Uno de los ejemplos más representativos del enfoque de la gestora en multiactivo es el Swisscanto (LU) Portfolio Fund Sustainable Balanced (EUR), un fondo global con más de 20 años de *track record*, 2.800 millones de euros en activos bajo gestión, calificación de cinco estrellas Morningstar y un posicionamiento en el primer cuartil de su categoría tanto a diez como a veinte años. Diseñado como una solución core para las carteras, busca combinar crecimiento, estabilidad y dinamismo mediante una asignación equilibrada entre renta variable y renta fija.

La evolución de estrategias como esta pone de manifiesto que **los multiactivo están llamados a desempeñar un papel cada vez más destacado dentro de las carteras**, especialmente en el ámbito del asesoramiento financiero, uno de los segmentos más relevantes del mercado español, que concentra alrededor de 100.000 millones de euros en activos. Su potencial para proporcionar exposición a los mercados de forma diversificada y coherente con el perfil de riesgo del inversor puede convertir a los multiactivo en una base sólida sobre la que construir las carteras.

TIKEHAU
 CAPITAL

Benjamin Pesquier
 Gestor del fondo *Tikehau Subfin*



Tikehau Capital analiza el potencial de las subordinadas financieras europeas

El mercado europeo de deuda financiera subordinada sigue ofreciendo una oportunidad de inversión atractiva. Los fundamentales del sector bancario se mantienen sólidos y esta clase de activo, ya madura y líquida, se beneficia de un mercado primario eficiente y de un entorno técnico favorable. Además, las rentabilidades siguen resultando interesantes y vemos valor en los distintos segmentos del mercado (AT1, RT1, Tier 2 y Senior), con potencial tanto por carry como por compresión de diferenciales.

¿Siguen siendo atractivos los fundamentales de los bancos europeos?

El sector bancario europeo sigue apoyándose en unos fundamentales sólidos, que ofrecen un entorno estable y refuerzan la calidad crediticia de los emisores. La rentabilidad se ha visto favorecida por el entorno de tipos más altos desde 2022, junto con una mayor diversificación de ingresos, una buena disciplina de costes y unas necesidades de provisiones contenidas. Al mismo tiempo, la calidad de los activos se mantiene saludable, con bajas tasas de impago y niveles adecuados de reservas, mientras que las posiciones de capital, financiación y liquidez siguen siendo robustas. En este contexto, las perspectivas continúan siendo positivas, como han puesto de manifiesto las publicaciones del Q1 2026.

¿Por qué la deuda financiera subordinada dentro del universo de renta fija?

El mercado europeo de deuda financiera subordinada es hoy un mercado maduro y líquido. El segmento AT1, por ejemplo, se aproxima a los 200.000 millones de euros, mientras que el tamaño medio de las emisiones ronda los 800 millones de euros en AT1 y los

600 millones en Tier 2. Además, el mercado primario sigue mostrando dinamismo, en 2026 se emitieron cerca de 45.000 millones de euros, con una demanda de inversores elevada y altos niveles de sobresuscripción.

En la última década, esta clase de activo ha evolucionado apoyada en un marco regulatorio más estable, un historial ya consolidado y una base inversora más amplia y diversificada. Este contexto ha contribuido a reducir la volatilidad subyacente del segmento. Aun así, continúan ofreciendo una prima frente al crédito corporativo high yield. Como referencia, la yield to worst media del universo AT1 europeo se sitúa en torno al 6,0%, aproximadamente 1,4 puntos porcentuales por encima de la de bonos corporativos con un rating comparable.

¿Cómo se gestiona en la práctica el Tikehau SubFin?

Tikehau SubFin sigue un doble mandato: generar rentabilidad y gestionar la volatilidad, lo que se traduce en un perfil resiliente. La estrategia cuenta con una gran flexibilidad de asignación e invierte a lo largo de toda la estructura de capital (AT1/RT1, Tier 2 y Senior), sin exposición a renta variable ni uso de derivados. Con 430 millones de euros en activos bajo gestión, el fondo cuenta con un tamaño que le permite mantener un alto grado de agilidad y aprovechar oportunidades también en emisiones fuera de índice. La cartera está ampliamente diversificada, con cerca de 130 bonos de 80 emisores en más de 20 países. Lanzado en 2011*, el fondo ha mantenido desde sus inicios un enfoque exclusivo en el sector financiero, sustentado en una gestión activa, una participación muy selectiva en el mercado primario y un enfoque de valor relativo en el secundario. Esta especialización le permite adaptarse con flexibilidad y eficacia a distintos entornos de mercado.

¹ Bloomberg, Tikehau Investment Management, 20/05/2026.

² Bloomberg European Banks CoCo Tier 1 Total Return Index Unhedged EUR (I31415EU Index) e ICE BofA BB Euro High Yield Non-Financial Constrained Index (HE1C Index), 20/05/2026.

* 2011 corresponde a la fecha de lanzamiento de un fondo UCITS que posteriormente se fusionó con el Subfondo, con una estrategia de inversión y un perfil de riesgo muy similares.

Comunicación de marketing. Tikehau Subfin Fund es un subfondo de la SICAV luxemburguesa Tikehau Fund, gestionado por Tikehau Investment Management, sociedad gestora del grupo Tikehau Capital. El Fondo implica riesgos, incluidos el riesgo de pérdida de capital, riesgo de crédito, riesgo de liquidez, riesgo de contraparte y riesgo de sostenibilidad. Para una descripción de todos los riesgos, consulte el folleto del Subfondo. La materialización de cualquiera de estos riesgos podría provocar una caída del Valor Liquidativo del Subfondo. El Fondo está reservado a inversores sofisticados con experiencia y conocimientos suficientes para evaluar los riesgos inherentes a la inversión en instrumentos financieros complejos como los CoCos, los instrumentos ABS/MBS y los valores en situación de dificultad o impago. Consulte el folleto del fondo y el DFI (Documento de Datos Fundamentales para el Inversor), disponibles en la página web de la sociedad gestora y, si fuera necesario, contacte con su asesor habitual antes de tomar cualquier decisión final de inversión.



10 fondos para un mundo en transición: las recomendaciones de la banca privada

Deuda emergente en divisa local, renta variable temática y crédito corporativo son algunas de las estrategias presentadas en Private Banking Experience 2026.

Los mercados financieros atraviesan un momento de redefinición estructural. La fragmentación geopolítica, la persistencia inflacionaria, el rearme europeo y la progresiva desdolarización de las economías emergentes no son episodios coyunturales: son tendencias de fondo que están reconfigurando los mapas de oportunidad para el inversor institucional y profesional. En este contexto, la selección de fondos ya no puede limitarse a replicar índices ni a apostar por las mismas temáticas que han dominado la última década.

Con ese telón de fondo, RankiaPro ha reunido las reflexiones de nueve banqueros privados y asesores financieros que, tras el Private Banking Experience celebrado en Illescas, comparten sus convicciones de inversión para los próximos meses. Sus recomendaciones abarcan un espectro amplio —desde deuda emergente sostenible hasta renta variable sistemática global, pasando por infraestructuras, crédito corporativo o autonomía estratégica europea— pero comparten un denominador común: la búsqueda de gestores con proceso, disciplina y alineación real de intereses, capaces de generar valor de forma consistente a lo largo de los ciclos, no solo a su favor.

ESPECIAL



La deuda local permite participar en esa evolución y acceder a oportunidades que no están presentes en los mercados tradicionales de renta fija.

Juan Miguel De Gracia, Managing Partner
Anchor Capital Advisors

Conocer quién está detrás de cada decisión de inversión, poder acceder a ellos con naturalidad y saber que una parte relevante de su propio patrimonio está invertida en las mismas estrategias que gestionan, cambia la conversación con el cliente.

Begoña Sanz, Banquera privada
A&G



El fondo Paradigma Value Catalyst es un fondo de talento. Talento para ser capaces de encontrar valor en un mundo muy cambiante y dinámico, pero siempre pensando en lo que los clientes buscan: retorno estable en un mercado que no lo es.

José Luis Templado Martín,
Socio, CALTEMAR AM & Sociedad Agente, A&G

Se lleva a cabo un análisis muy detallado de cada una de las emisiones incorporadas a cartera de manera que el riesgo asumido siempre quede compensado por la rentabilidad obtenida.

Miguel Ángel Soriano, CEO
CapitalSur Advisors



Con unas 60 posiciones, un active share del 87% y apenas presencia en las grandes capitalizaciones del índice, aquí no compras un MSCI World disfrazado: es otra cosa.

Álvaro Ballvé, Socio - Director General
CoreCapital Finanzas

B&H Bonds no promete milagros. Y quizá esa sea una de sus principales virtudes: una estrategia clara, centrada en la selección de crédito y pensada para navegar distintos entornos de mercado con prudencia.

Julio Martín, Asesor financiero y director de la oficina en Santa Cruz de Tenerife
iCapital



El cobro de dividendos mediante activos tangibles que generen flujos de caja estables son las características clave de las infraestructuras.

Víctor Mir, Director del Negocio de Banca Patrimonial
MiraltaBank

En un entorno donde la exposición a las mega compañías es habitual en todos los fondos de inversión, este fondo aporta exposición a mercado sin amplificar esa concentración.

Carlos Romeo, Agente financiero
Norwealth Capital



La tesis es sólida y bien fundamentada. Sin embargo, el pilar más ejecutado – defensa – está ya ampliamente en precio, y los ratios de valoración confirman que la temática cotiza exigente para un nuevo inversor.

Pedro Palenzuela, Director de Asesoramiento
Palenzuela Wealth Management

Juan Miguel De Gracia

Managing Partner,
Anchor Capital Advisors

La filosofía de **DPAM L Bonds Emerging Markets Sustainable** parte de una idea sencilla: el mercado emergente ha cambiado mucho más rápido que la percepción que tienen muchos inversores sobre él.

Durante años, invertir en deuda emergente significaba asumir una elevada dependencia del dólar, una fuerte sensibilidad a los tipos estadounidenses y una exposición concentrada en un número limitado de países. Sin embargo, para el equipo gestor, la realidad actual es muy diferente. La **deuda en divisa local** se ha convertido en una clase de **activo con profundidad, liquidez y una diversificación** que era impensable hace apenas dos décadas.

Esta transformación está estrechamente ligada a un proceso de desdolarización que constituye una de las principales convicciones de la estrategia. Cada vez más economías emergentes desarrollan mercados financieros domésticos sólidos y dependen menos de la financiación en dólares. La deuda local permite participar en esa evolución y acceder a oportunidades que no están presentes en los mercados tradicionales de renta fija.

Sobre esta visión estructural se construye una cartera cuyo **principal motor de rentabilidad es el carry**. No obstante, el objetivo no es simplemente buscar las mayores rentabilidades disponibles, sino identificar aquellas donde el binomio entre rentabilidad y riesgo resulta más atractivo. La gestión activa juega aquí un papel fundamental, permitiendo alejarse de las concentraciones que caracterizan a muchos índices de referencia y aprovechar oportunidades en un universo de inversión mucho más amplio.

La **sostenibilidad es el segundo gran eje** de la filosofía del fondo. Para DPAM, los factores ESG no son una cuestión accesorio, sino una herramienta para seleccionar países con mayor estabilidad, menor volatilidad y mejores perspectivas a largo plazo. Por ello, la estrategia prioriza economías con instituciones sólidas y marcos de gobernanza creíbles, al tiempo que excluye regímenes autoritarios o mercados que no cumplen sus estándares de sostenibilidad.



El resultado es una **cartera altamente diversificada, con exposición a más de 36 países y una combinación de mercados emergentes y frontera** que busca ofrecer una fuente de rentabilidad diferenciada respecto a los índices tradicionales. La reciente incorporación de Argentina mediante bonos ligados a la inflación ilustra además la flexibilidad de una gestión que combina convicciones estructurales con la capacidad de adaptarse a las oportunidades del mercado.

En definitiva, la filosofía de DPAM L Bonds Emerging Markets Sustainable se apoya en tres grandes pilares: la convicción de que la deuda emergente en moneda local seguirá ganando relevancia, la búsqueda de carry como principal fuente de rentabilidad y la sostenibilidad como herramienta para construir una cartera de mayor calidad y menor volatilidad. Más que seguir un índice, el fondo busca anticipar cómo evolucionarán los mercados emergentes durante la próxima década.



Begoña Sanz

Banquera privada,
A&G

Una visión cercana de la inversión en calidad junto a NAO SAM

Tuve la oportunidad de asistir al evento de RankiaPro celebrado en Toledo, y fue exactamente el tipo de jornada que uno agradece en esta profesión: conversaciones de fondo, intercambio real de ideas con otros profesionales del sector y la posibilidad de conocer de cerca a algunos de los equipos gestores que más me generan convicción.

Uno de esos encuentros fue con el equipo de NAO Asset Management, gestores del fondo **NAO European Equities**, que forma parte de nuestra lista de fondos recomendados en A&G. No es casualidad que esté ahí. Es una estrategia que encaja de forma natural con nuestra filosofía de inversión: buscamos gestores con procesos sólidos, alineación real de intereses y una demostrada capacidad de generar valor de forma consistente a lo largo del tiempo.

Durante la presentación pudimos profundizar en su enfoque, **centrado en compañías de calidad con ventajas competitivas sostenibles, balances sólidos y alta capacidad de generación de caja**. El equipo busca negocios capaces de crear valor a lo largo de los ciclos, no a su favor, sino a pesar de ellos. Eso requiere convicción, disciplina y un análisis fundamental que no se deja arrastrar por el ruido de mercado.

Pero lo que más me llama la atención de NAO no es solo la calidad de la cartera, sino la consistencia de sus resultados en el tiempo. En un entorno donde muchas estrategias dependen excesivamente del contexto, **mantener un proceso de inversión disciplinado y coherente ciclo tras ciclo** es, en mi opinión, uno de los activos más difíciles de construir y más fáciles de perder.

A eso se suma algo que valoro especialmente como banquera privada: **la cercanía y transparencia del equipo gestor**. Conocer quién está detrás de cada decisión de inversión, poder acceder a ellos con naturalidad y saber que una parte



relevante de su propio patrimonio está invertida en las mismas estrategias que gestionan, cambia la conversación con el cliente. Deja de ser una recomendación y se convierte en una convicción compartida.

Precisamente esa combinación de consistencia, independencia, alineación y cercanía es la que explica que NAO European Equities continúe formando parte de nuestras recomendaciones. Son atributos que no siempre van juntos, y cuando los encuentras en un mismo equipo gestor, merece la pena destacarlo.

Toledo fue, sin duda, una jornada muy enriquecedora. Y un recordatorio de por qué sigue siendo tan importante salir, escuchar y contrastar. En esta profesión, **la calidad de lo que recomendamos empieza por la calidad de lo que conocemos**.



José Luis Templado Martín

Socio,
CALTEMAR AM

Sociedad agente,
A&G

Tras el reciente *Private Banking Experience*, y agradecido a Rankia por la oportunidad, no quería dejar pasar la ocasión de colaborar con la próxima edición de julio. Y qué mejor forma de hacerlo que hablando del fondo **Paradigma Value Catalyst**.

A muchos les sorprenderá, o podrán no conocer, que se trata de un fondo de inversión gestionado y distribuido desde A&G. Y muchos se preguntarán: ¿A&G tiene producto propio? ¿No eran independientes?

La respuesta a ambas preguntas es —como muchas veces— sí y sí.

Lo que es A&G es una casa que busca talento, y se esfuerza en hacer crecer ese talento. Ese talento puede venir incorporando banqueros, para que, en esa independencia, puedan canalizar el talento de personas como **Andrés Allende**, que lo desarrolla analizando y gestionando renta variable, y cuyo equipo se ha reforzado con la incorporación de Andrea Gallo.

A&G, en un paso más en su estrategia, quiere reflejar esa incorporación de talento como tarjeta de presentación de la compañía, tanto a través de sus banqueros como de los gestores que incorpora. A&G ha consolidado su independencia a través de un "Asset Management independiente", bajo la marca A&G Global Investors.

El fondo Paradigma Value Catalyst es un **fondo de talento**. Talento para ser capaces de encontrar valor en un mundo muy cambiante y dinámico, pero siempre pensando en lo que los clientes buscan: retorno estable en un mercado que no lo es. Huir de modas y no confundir valor y precio.

Y como la parte técnica siempre nos gusta, aquí os dejo lo que creo que es más relevante para trasladar a un cliente:

- **Enfoque pragmático del *value investing*:** comprar barato, pero barato con contexto, porque una minera en Chile no puede cotizar al mismo múltiplo que una compañía de lujo o el mejor fabricante de memoria del mundo.
- Las **tres palancas de rentabilidad** en renta variable son: **(1) Crecimiento de beneficios, (2) Valoración y (3) Dividendos**. Al renunciar a las etiquetas y dogmatismos, no renuncian a ninguna de ellas.



- Invierten a largo plazo y el catalizador operativo concreto que exigen a cada una de las compañías en cartera delimita ese **largo plazo a 3-5 años**.
- Exigen a las compañías en cartera un **potencial de revalorización del 50% en tres años**, que es un 15% anual.
- En cuatro palabras: **Valoración con contexto + catalizadores**.

Algo que seguro que en una conversación con un cliente sale a relucir.

No perdáis la ocasión de mirarlo y compararlo.



Miguel Ángel Soriano

CEO,
CapitalSur Advisors

R-co Valor Balanced es una estrategia multiactivo, que puede asumir hasta un 50% de exposición a renta variable y el resto queda compuesto por renta fija corporativa Euro *investment grade*.

Dado este enfoque, se trata de una estrategia que puede encajar adecuadamente para aquellos clientes conservadores que busquen un ligero incremento de nivel de riesgo en cartera con intención de optar a una mayor rentabilidad, pero también se adecuaría a aquellos inversores más arriesgados que estén buscando una línea más conservadora en su cartera.

El fondo lo gestionan **Yoan Ignatiew y Emmanuel Petit**, gestores a su vez del R-Co Valor y del R-Co Conviction Credit Euro respectivamente, y que son los dos "buques insignia" de la gestora Rothschild & Co. Por ello, no es de extrañar que en el R-Co Valor Balanced nos encontraremos elementos comunes con estos dos fondos. Ambos gestores llevan a cabo un comité de gestión con carácter mensual en el cual se decide el nivel de riesgo a asumir en base al contexto económico y posteriormente cada uno de ellos va construyendo la cartera de forma acorde.

El bloque de renta variable se construye a través de un análisis *top-down* inicial en el que se determinan qué dinámicas macro generarán oportunidades o amenazas de inversión a nivel geográfico y sectorial. A partir de ahí, se buscan compañías que ofrezcan buenas oportunidades de retorno en el largo plazo. Se trata de ideas de convicción, que resultarán en una **cartera concentrada** en cuanto al número total de posiciones (**40-55 compañías**), aunque la cartera sí que queda bien diversificada tanto a nivel geográfico como sectorial. La entrada y salida de compañías en cartera al año es relativamente baja, aunque sí que se llevan a cabo incrementos y reducciones de peso de forma activa. Es algo que se ha podido comprobar a lo largo de esta primera mitad de año, en la cual el equipo ha recogido beneficios durante los primeros meses en compañías mineras que acumulaban retornos elevados para ir **reforzando sectores como el de lujo, salud o tecnología china**, que han sido más castigados.



La parte de renta fija queda constituida por **emisiones de crédito europeo sin asumir riesgo divisa** y en su mayoría *investment grade*. No obstante, para buscar un extra de rentabilidad, se pueden incorporar **bonos high yield y non rated** con peso máximo del 10% para cada uno de ellos. Además, se adopta un enfoque relativamente flexible en duración entre 3 y 5 años para una mejor adaptación al mercado de renta fija. Se lleva a cabo un análisis muy detallado de cada una de las emisiones incorporadas a cartera de manera que el riesgo asumido siempre quede compensado por la rentabilidad obtenida.

Actualmente dota a la cartera de estabilidad, con un posicionamiento neutral en duración frente al benchmark (4,6 años) y ofreciendo una YTM del 3,9%.



Álvaro Ballvé

Socio - Director General,
CoreCapital Finanzas



Si algo nos ha dejado claro la última década es que el mundo ya no funciona como en los noventa. Hemos pasado de aquella "globalización feliz" —comercio sin fronteras, exportadores triunfantes, tecnológicas imparables— a una **etapa de proteccionismo, rearme y geopolítica en tensión**. Sobre esa idea construye **Edmond de Rothschild su fondo Global Resilience**, y la verdad es que la tesis se entiende a la primera: cuanto más inseguro se vuelve el entorno, más invierten gobiernos y empresas en hacerse resistentes, y quien ofrezca esas soluciones tendrá demanda asegurada.

De qué va el fondo

Es renta variable internacional (Artículo 8 SFDR), lanzado en octubre de 2024, con unos 139 millones bajo gestión. Su nivel de riesgo es 4 sobre 7 y mide su rendimiento contra el MSCI World Net Total Return. La cartera gira en torno a cuatro temáticas: **infraestructuras críticas** (42%), **ciberseguridad y defensa** (29%), **recursos estratégicos** (17%) y **seguridad y protección** (9%).

Lo que me gusta

Es un fondo con personalidad. Con unas **60 posiciones, un active share del 87%** y apenas presencia en las grandes capitalizaciones del índice, aquí no compras un MSCI World disfrazado: es otra cosa. La idea central también convence: **buscar crecimiento de beneficios con poca dependencia del ciclo**. La gestora espera un alza del BPA de doble dígito a dos años en sus temáticas, apoyada en tendencias de fondo difíciles de discutir: Presupuestos de defensa al alza (sobre todo en Europa), inversión en redes eléctricas y agua, soberanía en recursos clave, salud preventiva. Y selecciona compañías sólidas: **buenos balances, integración vertical y presencia local**. A eso se suma cierta flexibilidad con sectores que se revalorizan de golpe cuando salta un evento geopolítico.

Lo que conviene mirar de cerca

De momento va por detrás del índice. Desde su lanzamiento, acumula un **+11,8% frente al +15,8% del MSCI World Net Total Return**. Es un historial cortísimo y un solo dato no sentencia nada, hay que recordar que apostar por algo diferente implica aceptar que a veces te separas del mercado.

Conclusión

Una propuesta temática coherente y bien armada, que aborda tendencias de fondo sólidas y difíciles de discutir. Eso sí, conviene tener claro su perfil: cartera concentrada, muy alejada del índice y pensada para el medio-largo plazo. No es un fondo para comparar trimestre a trimestre con el MSCI World, sino para acompañar una convicción de fondo con paciencia.



Julio Martín

Asesor financiero y director de la oficina
en Santa Cruz de Tenerife,
iCapital



B&H Bonds: una forma sensata de acercarse a la renta fija

El pasado mes de mayo tuve la suerte de asistir a la III edición de *Private Banking Experience*, evento organizado por RankiaPro donde 9 gestoras nos presentaban a los asesores y banqueros algún fondo en concreto en mesas redondas, y debatimos con los gestores de los mismos. Un formato que me gustó especialmente.

Durante años, muchos inversores asociaron la renta fija con rentabilidades casi inexistentes. Hoy el escenario ha cambiado y fondos como **B&H Bonds** vuelven a despertar interés por una razón sencilla: permiten **acceder al crédito corporativo** (deuda de empresas) **con una gestión activa y un nivel de riesgo razonablemente controlado**.

Lo que más valoro de este fondo es que **no intenta adivinar el mercado día a día**. Su filosofía consiste en analizar empresas y entidades financieras, seleccionar emisiones que ofrezcan una buena relación entre rentabilidad y riesgo, y mantener una cartera diversificada (estilo valor). En otras palabras, se busca ganar dinero prestando a compañías sólidas, analizando en profundidad las mismas, pensando que el mercado las tiene infravaloradas en riesgo frente a la deuda pública (diferenciales de crédito o spreads) y que en algún momento el mercado reconocerá su valor, no haciendo apuestas agresivas sobre los movimientos de los tipos de interés.

La **cartera tiene una duración moderada** —en torno a tres o cuatro años—, lo que significa que la sensibilidad a las subidas de tipos es menor que la de muchos fondos de renta fija de largo plazo (pero la tiene). Este punto me parece especialmente importante para el **inversor conservador que quiere evitar sobresaltos innecesarios**, más si cabe cuando estamos ante un escenario donde ahora se vuelve a hablar de subida de tipos por mayor inflación.

Eso sí, conviene entender que B&H Bonds no es un fondo monetario. Puede tener periodos de volatilidad cuando aumentan las primas de riesgo del crédito o empeora el entorno económico. Precisamente por eso resulta más adecuado para horizontes de inversión de varios años y como parte de una cartera diversificada.

En el contexto actual, con tipos positivos pero no excesivamente elevados y bonos ofreciendo rentabilidades que no veíamos desde hace tiempo, el fondo puede ser una **herramienta interesante para quienes buscan ingresos y estabilidad** sin asumir el riesgo de la renta variable, pero exigiendo algo más de rentabilidad que la deuda pública.

Desde mi experiencia, encaja especialmente bien en perfiles moderados que quieren complementar una cartera de acciones con un bloque de renta fija gestionado de forma independiente y con criterio.

En definitiva, B&H Bonds no promete milagros. Y quizá esa sea una de sus principales virtudes: **una estrategia clara, centrada en la selección de crédito y pensada para navegar distintos entornos de mercado con prudencia**.

Sus rentabilidades pasadas consistentes (+51% acumulado desde 2015), comisión de gestión ajustada, patrimonio gestionado y la filosofía de su equipo gestor lo convierten en apuesta segura dentro de su tipología de fondos.



Víctor Mir

Director del Negocio de Banca Patrimonial,
MiraltaBank



Dentro de un posicionamiento en la exposición a la categoría de renta variable, muchos inversores tienen preferencia por mantener peso en temáticas sobre las que entienden que hay valor y recorrido acorde a la coyuntura geopolítica que se está viviendo. Una de ellas es el sector de infraestructuras, donde puede incluirse al fondo **BNY Global Infrastructure Income**.

Nos encontramos ante un **fondo con sesgo value**, que cumple con el artículo 8, cuyo objetivo principal es: en un real trasfondo estructural inflacionario, ante el que parece que nos encontramos, **aportar estabilidad, generar rentas y diversificar fuera de sectores tradicionales**. La expectativa de los gestores a medio plazo para la inflación en EEUU es que supere el objetivo de la Reserva Federal (FED).

Junto con lo anterior, el equipo gestor, busca maximizar la rentabilidad tanto por la vía de revalorización del capital como mediante los ingresos que generan empresas vinculadas al sector de las infraestructuras.

El valor que aporta la rentabilidad por dividendo se estima en el doble de la renta variable global.

Puede afirmarse que la actual coyuntura favorece esta temática, ya sea por factores macroeconómicos como geoestratégicos, ya que las infraestructuras deberían servir de **refugio ante “miedos” provocados por alguna escalada de los tipos de interés** derivados de la mencionada incertidumbre inflacionaria.

Entrando en el enfoque que el equipo gestor aporta al fondo, remarcan su **diversificación en infraestructura “no tradicional”** que abarca ejemplos como comunicaciones, banda ancha/conectividad, hospitales y cuidado de mayores (viviendas para 3ª edad).

Como resumen, como claves de este fondo serían: posición con características atractivas para inversores a largo plazo, tanto desde el punto de vista del perfil de riesgo-retorno como de la consistencia en la generación de flujos de caja. Como dicen sus gestores, el cobro de dividendos mediante activos tangibles que generen flujos de caja estables son las características clave de las infraestructuras.

MiraltaBank

Carlos Romeo

Agente financiero,
Norwealth Capital

Jupiter Merian World Equity es un fondo de renta variable global sistemático, es un fondo que busca dar rentabilidades superiores al índice MSCI World de forma consistente, eliminando las decisiones de inversión discrecionales del equipo gestor.

Lo más importante en este fondo es el modelo de inversión, la objetividad que aporta en la construcción de la cartera y la mejora continua del modelo que realiza este equipo gestor experimentado.

El método que utilizan en Jupiter en el proceso de selección de valores es un **método cuantitativo en el que llevan trabajando más de 20 años** y concretamente aplicándolo en el fondo desde su creación hace ya 13 años. El equipo gestor es muy estable y están trabajando continuamente en proyectos de análisis con académicos líderes en todo el mundo.

El fondo en sí se diferencia del MSCI World básicamente en que el universo de valores que manejan es 4 veces mayor, analizan 6.000 compañías sin seguir un criterio de capitalización, como lo hace el índice, sino su propio modelo matemático y eliminan así el sesgo de las *megacaps*, integrando de esta forma en el fondo también pequeñas y medianas compañías.

Tras este primer screening añaden varios factores en su análisis: **valoración dinámica, crecimiento sostenible, gestión empresarial, sentimiento y dinámicas de mercado**. Con estos factores buscan seleccionar compañías que en valoración estén baratas pero añadiéndole métricas de calidad del negocio, de crecimiento constante de ventas y beneficios y sobre todo cómo de bien o mal está gestionada la compañía por el equipo directivo. A estos datos les añaden señales de **sentimiento de mercado, momentum de precio y datos de volatilidad** para poder ajustarse al entorno de mercado en cada momento.

De esta forma construyen la cartera, **teniendo siempre más de 300 empresas compradas** y añadiendo criterios concretos para que el fondo no pueda desviarse demasiado del índice, no es un fondo pasivo ya que su *tracking error* objetivo está entre el 3%-4%.

Al aplicar este método sistemático el fondo tiene una **gran rotación de la cartera** ya que rebalancea la cartera



diariamente según las directrices que marca su modelo aunque con ciertos límites para evitar excesivos costes operativos.

El éxito de este equipo gestor se basa en la mejora continua del modelo de inversión, siguen investigando continuamente la forma de generar *Alpha*, como ejemplo, recientemente incorporaron un análisis de datos de patentes para añadir la capacidad de innovación de las compañías como posible dato predictivo de crecimiento.

Con este trabajado modelo el fondo ha superado consistentemente al índice MSCI World en el largo plazo tanto en rentabilidad absoluta como ajustada al riesgo. Es una forma de añadir una fuente de *Alpha* a las carteras de forma no correlacionada con otros fondos discrecionales.

En un entorno donde la exposición a las mega compañías es habitual en todos los fondos de inversión este fondo **aporta exposición a mercado sin amplificar esa concentración**.

Como conclusión, es un fondo que cumple lo que dice: se gestiona de forma activa y añade valor superando la rentabilidad de su índice de referencia en el largo plazo.



Pedro Palenzuela

Director de Asesoramiento,
Palenzuela Wealth Management

BNP Paribas Europe Strategic Autonomy es un fondo de renta variable europea que acumula poco menos de un año de vida y una tesis clara: **capitalizar el giro geopolítico europeo** — rearme, reindustrialización, soberanía energética y digital. El Informe Draghi de septiembre de 2024 le otorga respaldo intelectual riguroso, cuantificando una brecha de inversión de 800.000 millones de euros anuales respecto a EE.UU. y China, respaldada por **más de 1,8 billones en planes públicos**: rearme europeo, plan alemán de infraestructuras, REPowerEU e iniciativas tecnológicas.

¿Cuánto se ha ejecutado realmente?

La ejecución es heterogénea. En defensa — el pilar más visible — el gasto militar europeo creció un 18,6% en 2024 y un 15,9% en 2025 según SIPRI, con 17 estados miembro activando la cláusula de escape fiscal, aunque sin cifras consolidadas para 2026. Este pilar está en gran medida descontado tras tres años de rally. El **plan alemán de infraestructuras y la soberanía digital son los pilares menos ejecutados** — los que más recorrido potencial ofrecen, aunque con mayor incertidumbre temporal. Draghi advierte que la fragmentación política y la ausencia de mecanismos de financiación conjunta robustos pueden condicionar el ritmo de ejecución — un riesgo que comparto.

Análisis cuantitativo

A cierre de abril de 2026, el fondo acumula +17,08% desde el lanzamiento frente al +13,68% de su benchmark, el MSCI Europe NR, con una rentabilidad adicional de +3,01 puntos porcentuales. En abril 2026 registró +7,12% bruto frente al +5,19% del índice. El MSCI Europe es un índice generalista con peso relevante en financieras y consumo, mientras la cartera **concentra un 48% en industriales** con fuerte sesgo a defensa y semiconductores — una parte significativa de la rentabilidad adicional refleja **beta sectorial más que alpha genuino** — y con menos de un año de historial, separar ambos con rigor estadístico es todavía imposible. El *tracking error* de 7,70%, rozando el límite superior del objetivo 6–8%, indica que el gestor ha consumido prácticamente todo el presupuesto de riesgo activo disponible con escaso margen para incrementar apuestas diferenciales y con riesgo de desviación significativa en escenarios adversos. El active share del 66% confirma **gestión genuinamente activa**. Con todo, la valoración presenta una prima relevante



respecto al índice — PER de 20,35 frente a 14,77 y Price/Book de 3,30 frente a 2,28.

Proceso y equipo

El proceso filtra un **universo de 1.700 valores hasta 57 posiciones** mediante análisis sectorial granular y análisis fundamental *bottom-up*. Lazare Hounhouayenou, gestor principal con 21 años de experiencia, lidera un equipo veterano compartido con otras estrategias de la casa, aunque gestiona varios fondos simultáneamente — concentración de responsabilidades a monitorizar.

Conclusión

La tesis es sólida y bien fundamentada. Sin embargo, el pilar más ejecutado — defensa — está ya ampliamente en precio, y los ratios de valoración confirman que la temática cotiza exigente para un nuevo inversor. Con historial inferior a un año, *tracking error* rozando su límite superior y *benchmark* que no refleja la exposición sectorial real, la gestión activa está aún por demostrar. **Posición satélite** con horizonte mínimo de cinco años, **adecuada para carteras con convicción en el ciclo europeo** y tolerancia a volatilidad superior al índice.



LA FRANÇAISE

Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Un paso más hacia la *inversión* *responsable*

La Française comparte los valores y compromisos de Crédit Mutuel Alliance Fédérale, e integra en su estrategia objetivos de rentabilidad, innovación y una política ESG coherente.

la-francaise.com

Documentación promocional
Grupo La Française, con domicilio en 128 Boulevard Raspail, 75006 París, Francia. RCS PARIS 480 871 490. Todos los derechos reservados.
Se prohíbe la reproducción total o parcial sin autorización del autor o titular de copywriter (ley del 11 de marzo de 1957).

PARADIGMA VALUE CATALYST

ISIN: LU2388163607



Andrés Allende
Managing Partner de Paradigma Value Catalyst

Paradigma Value Catalyst aplica un proceso de inversión sencillo e intuitivo, centrado en la **selección global de 25-30 compañías**, sin restricciones por sectores ni países.

Nuestra interpretación del *Value* trata de buscar **catalizadores** en las compañías que impulsen su revalorización, desde un punto de partida **barato, pero con contexto**, aspirando a retornos superiores al 50% en un horizonte de tres años.

Existen diversos catalizadores, como nuevas plantas productivas, productos, cambios regulatorios, reestructuraciones corporativas, etc. nos dan la visibilidad necesaria sobre el futuro de los beneficios y la generación de caja, son los principales motores de la rentabilidad a medio y largo plazo para nuestras participadas. Además, nos ayudan a medir el horizonte temporal de nuestra inversión, a evitar las trampas de valor y a detectar con rapidez los posibles errores.

Los catalizadores son el hilo conductor de nuestra cartera, pragmática y construida buscando un equilibrio, que combina inversiones en **tecnología, salud, lujo, materias primas, energía, etc.** huyendo de apuestas binarias y permitiendo mitigar el impacto del ruido macroeconómico y geopolítico.

Nuestro +37% en 2026 y el+17% anualizado desde lanzamiento, hace casi 5 años, se han beneficiado, por ejemplo, de nuestras inversiones en fabricantes de chips de memoria, cuya tesis de inversión maduró durante varios años antes de materializarse; y en productores de petróleo y gas, que han transformado su capacidad de generación de caja gracias al desarrollo de nuevos yacimientos.

De cara al futuro, seguimos construyendo posiciones en nuevos sectores, como salud y lujo, que serán fuentes de rentabilidad para los próximos años.

BNP PARIBAS EUROPE STRATEGIC AUTONOMY

ISIN: LU3051940263



Lazare Hounhouayenou
Gestor del fondo

El aumento de las tensiones geopolíticas y la mayor incertidumbre han convertido la independencia estratégica en una prioridad para los gobiernos europeos. Aunque EE. UU. sigue liderando en inversión y avances tecnológicos, el entorno de valoraciones resulta más atractivo en Europa. En los últimos meses se han puesto en marcha iniciativas respaldadas por planes de inversión que superan los 1,5 billones de euros, con el objetivo de estimular el crecimiento en áreas clave: **defensa, autonomía de recursos, resiliencia industrial, tecnología y ciberseguridad.**

Se estima que el gasto europeo en defensa alcance entre 380 y 390 millones de euros en 2025, un 11 % más que en 2024 y casi el doble que en 2020. McKinsey prevé que la tendencia pueda acelerar hasta 800.000 millones de euros a finales de la década.

En tecnología limpia, más del 20 % del desarrollo mundial se sitúa en la UE, que lidera la fabricación de turbinas eólicas, electrolizadores y combustibles de bajas emisiones de carbono. El sector espacial se ha convertido en una frontera estratégica, generando nuevas oportunidades de inversión. Europa planea una constelación de unos 290 satélites (IRIS) con usos que van desde la comunicación y la gestión de crisis hasta la seguridad y la defensa, y que permitirán aplicaciones comerciales en transporte, energía, banca o salud.

El **BNP Paribas Europe Strategic Autonomy** permite a los inversores capitalizar estos esfuerzos, **reforzando la resiliencia frente a choques geopolíticos y a la disrupción de las cadenas de suministro.** El fondo se centra en empresas que, según nuestro análisis prospectivo, se beneficiarán del giro europeo hacia la autosuficiencia.

BNY MELLON GLOBAL INFRASTRUCTURE INCOME

ISIN: IE00BZ199B46



Brian Blongastainer
Gestor del fondo

El fondo se basa en una filosofía de inversión activa, fundamental y disciplinada, orientada a identificar compañías de infraestructura con modelos de negocio sólidos y capacidad de generar flujos de caja sostenibles. A través de un proceso propio, el equipo reduce un amplio universo de inversión a un conjunto más concentrado de ideas de alta convicción, combinando análisis fundamental, factores de valoración y sostenibilidad para construir una cartera equilibrada y gestionada con control de riesgos.

El enfoque se centra en empresas capaces de ofrecer ingresos estables y crecimiento a largo plazo, **aprovechando tanto infraestructuras tradicionales** (energía, *utilities*, transporte) **como oportunidades más amplias en áreas como telecomunicaciones o centros de datos**, cada vez más ligadas a tendencias estructurales como la digitalización y la inteligencia artificial.

La cartera refleja esta visión diversificada. Entre sus posiciones destacan compañías como **Enel**, grupo italiano de servicios públicos energéticos, que se beneficia de la electrificación y la transición energética, o **Orange**, operador europeo de telecomunicaciones con ingresos recurrentes y exposición al crecimiento del tráfico de datos. También figuran empresas como **Enbridge**, centrada en infraestructuras energéticas en Norteamérica, o **Bouygues**, grupo industrial y de infraestructuras con presencia en construcción y telecomunicaciones.

En conjunto, la estrategia busca capturar oportunidades estructurales en el desarrollo de infraestructuras globales, combinando generación de rentas, resiliencia y potencial de revalorización, con un horizonte de inversión claramente orientado al largo plazo.

B&H BONDS

ISIN: LU1988110927



Rafael Valera

Consejero delegado
y gestor de renta fija

B&H Bonds: un fondo de renta fija de calidad con verdadero potencial

En un entorno marcado por la incertidumbre sobre los tipos de interés, la inflación y las políticas monetarias, la gestión activa en renta fija resulta clave. B&H Bonds, fondo insignia de renta fija de Buy & Hold, es un claro ejemplo. Desde su lanzamiento en 2015 ha logrado una **rentabilidad anualizada superior al 4%, acumulando más de un 50% de revalorización** y superando en 20 puntos la inflación acumulada en este periodo; además de batir ampliamente a su índice de referencia y la media de su categoría.

La estrategia de B&H Bonds se basa en un **análisis exhaustivo de cada emisor y emisión**, sin perseguir apuestas macroeconómicas. Este enfoque permite construir una **cartera compuesta en más de un 90% por bonos corporativos** y muy diversificada entre numerosos sectores. Destacan posiciones en entidades financieras —bancos y aseguradoras—, energía tradicional y renovable, tecnología y materiales. Asimismo, cerca del **8% de la cartera está en deuda soberana emergente** de países que han emprendido con éxito profundas reformas económicas, lo que supone una nueva fuente de potencial alcista para el fondo.

B&H Bonds suele contar con entre **50 y 60 emisores**, manteniendo un estricto control del riesgo a través de una adecuada diversificación sectorial, geográfica y por tamaño corporativo; así como una gestión activa de la duración. Gracias a la rentabilidad implícita actual de la cartera, descontados los gastos, el fondo ofrece una expectativa de retorno cercana al 5% para los próximos doce meses, una propuesta especialmente atractiva para quienes, desde un perfil moderado, buscan preservar su poder adquisitivo a largo plazo con rentabilidad real.

DPAM L BONDS EMERGING MARKETS SUSTAINABLE

ISIN: LU0907928062



Michaël Vander Elst

Jefe de Mercados Emergentes

A pesar del incremento de las tensiones geopolíticas y de la persistencia de presiones inflacionistas derivadas de los elevados precios de la energía, seguimos manteniendo una visión constructiva sobre la **deuda emergente en moneda local**. Consideramos que esta clase de activo afronta el entorno actual desde una **posición significativamente más sólida que en ciclos anteriores**, gracias a unos bancos centrales más creíbles, unas tasas reales todavía atractivas y unos fundamentos macroeconómicos más robustos.

Durante los últimos meses hemos adoptado una postura más prudente en términos de riesgo, **reduciendo la duración de la cartera** desde niveles cercanos a los seis años **hasta aproximadamente 4,6 años**, sin renunciar a una rentabilidad implícita cercana al 8%. Asimismo, hemos reducido nuestra exposición a deuda emergente en moneda fuerte, donde las valoraciones y los diferenciales de crédito ofrecen actualmente un potencial más limitado.

A nivel regional, mantenemos una **preferencia por Latinoamérica frente a Asia**, una decisión que ha resultado especialmente favorable en un entorno de precios energéticos elevados. **Brasil** continúa siendo **una de nuestras principales convicciones** gracias a sus elevados tipos reales y a la capacidad de su banco central para reaccionar ante cambios en el entorno macroeconómico. En Asia, seguimos observando oportunidades selectivas, especialmente en mercados como **Corea del Sur**, donde las valoraciones de la divisa y los fundamentos económicos continúan siendo atractivos.

La deuda emergente en moneda local sigue ofreciendo una combinación especialmente interesante de carry, diversificación y resiliencia frente a muchas alternativas de renta fija en mercados desarrollados.

EDR SICAV GLOBAL RESILIENCE Y EDR FUND BIG DATA

ISIN: FR001400RZA0 / LU1244894231



María García

Head of Sales España

EdR SICAV Global Resilience es un fondo de renta variable internacional cuyo objetivo es aprovechar los cambios estructurales que se están produciendo: estallido de conflictos armados, replanteamiento de las alianzas estratégicas, etc. Invierte en empresas indispensables para el buen funcionamiento de los Estados, las empresas y los particulares, en torno a cuatro pilares: **infraestructuras críticas, ciberseguridad y defensa, recursos estratégicos, y seguridad y protección personal**.

Entre las posiciones emblemáticas de la cartera se encuentran: **American Water Works**, operador norteamericano de redes de agua (distribución de agua potable y tratamiento de aguas residuales), o **GTT**, líder mundial en tecnologías de membranas para el transporte marítimo de gas natural licuado. El fondo también tiene exposición al sector de la defensa a ambos lados del Atlántico (**Exosens** o **Karman**, por ejemplo) para aprovechar el aumento global del gasto militar previsto en los próximos años.

EdR Fund Big Data es un fondo de renta variable internacional que se basa en la convicción de que el Big Data es una megatendencia estructural que está transformando profundamente todos los sectores de la economía. El fondo se centra en empresas de calidad, generadoras de flujo de caja, que cuentan con una ventaja estratégica en el ámbito tecnológico y presentan valoraciones razonables. La cartera se estructura en torno a tres ejes: **los valores «analíticos»** (análisis y modelización de datos), **los valores «de infraestructura»** (almacenamiento y seguridad de datos) y **los usuarios de datos** (empresas no tecnológicas).

Con el reciente auge de la IA agentiva, los volúmenes de datos están experimentando un crecimiento vertiginoso, lo que redefine las necesidades de infraestructura en beneficio de actores clave como **Akamai** y **NetApp**, que figuran desde hace tiempo entre las posiciones estratégicas de la cartera.

JUPITER MERIAN WORLD EQUITY

ISIN: IE00B42HMS87



Amadeo Alentorn

Responsable de Inversión
de Renta Variable Sistemática

El Jupiter Merian World Equity es un fondo de renta variable global cuyo objetivo es la apreciación del capital a largo plazo mediante la inversión en una cartera diversificada de compañías de todo el mundo. El fondo no se centra en regiones, sectores o estilos concretos, sino que busca mantener una exposición amplia y equilibrada al universo de renta variable global representada por el índice MSCI World NR.

El equipo de gestión, liderado por Amadeo Alentorn, acumula más de 20 años de experiencia. Su proceso de inversión se basa en un **enfoque sistemático y disciplinado**, apoyado en el análisis de datos para evaluar un amplio conjunto de compañías. A través de cinco criterios —**valoración dinámica, crecimiento sostenible, equipo directivo, sentimiento y movimiento de los precios**— se construye una cartera que trata de mitigar sesgos conductuales y adaptarse a diferentes entornos. La estrategia incorpora además un enfoque flexible en la gestión de estilos de inversión, ajustando dinámicamente su posicionamiento según las condiciones de mercado.

La cartera está diversificada por sectores y geografías, incluyendo compañías de distintos tamaños, y puede incluir **entre 250 y 500 valores**. Entre las principales posiciones del fondo se encuentran empresas globales como **Nvidia, Apple, Microsoft o Amazon**, aunque con unos pesos relativamente inferiores, lo que permite diversificar la cartera e incorporar pequeñas y medianas compañías que complementan la exposición a grandes valores globales.

El proceso de inversión se complementa con la gestión del riesgo y la integración de factores de sostenibilidad en el análisis de inversión.

PROTEA FUND NAO
EUROPEAN EQUITIES

ISIN: LU1904671556



Pilar Lloret
Directora General,
Directora de
Inversiones



Eugeni Segarra
Gestor de
Inversiones



Sergio Luján
Gestor de
Inversiones

En Protea Fund NAO European Equities construimos la cartera desde una idea clave: el mercado premia menos la narrativa y más los negocios capaces de transformar tendencias estructurales en beneficios, márgenes y caja. Por eso **no buscamos una exposición genérica a Europa**, sino compañías líquidas, con balances sólidos, ventajas competitivas defendibles y papel relevante en cambios de largo plazo.

La primera temática es **la infraestructura real de la inteligencia artificial y la digitalización**. La IA no es solo *software*: necesita semiconductores, *cloud*, centros de datos, conectividad y capacidad de cómputo. **ASML y TSMC** representan esa exposición a los “picos y palas” tecnológicos, con barreras de entrada excepcionales y demanda ligada a IA, IoT, electrificación y centros de datos. **Microsoft y Alphabet** aportan escala en *cloud*, *software* e IA, con modelos diversificados y fuerte generación de caja.

La segunda línea es **electrificación, eficiencia energética e infraestructura crítica**. Transición energética, vehículo eléctrico, automatización industrial y centros de datos requieren redes robustas, cableado especializado, gestión eléctrica y edificios más eficientes. Aquí destacan Schneider Electric, Prysmian, Legrand y Vinci, con demanda estructural y capacidad de beneficiarse de inversión pública y privada.

También mantenemos exposición a **financieros de calidad**, no como apuesta indiscriminada a tipos altos, sino por capital, solvencia y retorno al accionista. **Intesa Sanpaolo, ING, Allianz y Deutsche Börse** combinan rentabilidad, disciplina de balance y caja.

Finalmente, equilibramos la cartera con defensivos y marcas globales. Novartis y Ahold Delhaize aportan estabilidad; Inditex, Hermès o L’Oréal, calidad de marca, pricing power y

R-CO VALOR BALANCED

ISIN: FR0013367265



Yoann Ignatiew
Gestor del fondo



Emmanuel Petit
Gestor del fondo

El R-co Valor Balanced se presenta como una solución de inversión equilibrada que combina, en un único vehículo, **lo mejor de dos estrategias consolidadas de la casa**: R-co Valor, en renta variable, y **R-co Conviction Credit Euro**, en renta fija. El resultado es una cartera diversificada y flexible, diseñada para adaptarse a distintos entornos de mercado.

En su bloque de renta variable, el fondo invierte en una selección concentrada de entre **45 y 50 compañías globales de gran capitalización**, manteniendo un enfoque agnóstico a estilos y una amplia diversificación geográfica y sectorial. Destaca especialmente la **sobreponderación en minería** —con protagonismo de mineras de oro y cobre—, así como una exposición significativa al sector tecnológico, aunque con un posicionamiento diferenciado: limitada presencia en las denominadas “*Mag7*” y mayor preferencia por compañías chinas vinculadas a la inteligencia artificial con valoraciones atractivas. A ello se suma una presencia relevante en **salud**, combinando perfiles defensivos con crecimiento en biotecnología y tecnología médica, y un refuerzo del consumo ligado a la digitalización y el sector lujo.

Por su parte, el bloque de renta fija aporta estabilidad a través de una cartera de **bonos en euros con calidad Investment Grade**, complementada con cierta flexibilidad y un pequeño porcentaje de HY y de NR, para mejorar la rentabilidad. La gestión activa de la duración —actualmente en torno a 4,6 años— permite aprovechar las dinámicas de mercado en un contexto de inflación y expectativas de tipos al alza.

Gestionado por Yoann Ignatiew y Emmanuel Petit, el fondo se apoya en decisiones de asignación tomadas en comité mensual y una adaptación continua al entorno económico, respaldada por una sólida trayectoria de rentabilidad a largo plazo.

FONDO DE INVERSIÓN	CATEGORÍA	DIVISA	RENTABILIDAD YTD	RENTABILIDAD ANUALIZADA 1 AÑO	RENTABILIDAD ANUALIZADA 3 AÑOS	RENTABILIDAD ANUALIZADA 5 AÑOS
Paradigma Value Catalyst ISIN LU2388163607	EAA Fund Global Flex-Cap Equity	EUR	39,49%	65,93%	23,88%	-
BNP Paribas Europe Strategic Autonomy ISIN LU3051940263	EAA Fund Europe Large-Cap Blend Equity	EUR	16,90%	17,70%	-	-
BNY Mellon Global Infrastructure Income ISIN IE00BZ199B46	EAA Fund Sector Equity Infrastructure	USD	12,56%	23,30%	23,43%	13,48%
B&H Bonds ISIN LU1988110927	EAA Fund EUR Flexible Bond	EUR	1,37%	4,31%	7,25%	3,26%
DPAM L Bonds Emerging Markets Sustainable ISIN LU0907928062	Global Emerging Markets Bond - Local Currency	EUR	2,75%	9,87%	6,42%	4,95%
EdR SICAV Global Resilience ISIN FR001400RZA0	EAA Fund Global Flex-Cap Equity	EUR	7,54%	11,76%	-	-
EdR Fund Big Data ISIN LU1244894231	EAA Fund Sector Equity Technology	EUR	12,38%	21,42%	16,32%	12,20%
Jupiter Merian World Equity ISIN IE00B42HMS87	Global Flex-Cap Equity	USD	9,76%	30,41%	25,24%	13,51%
Protea Fund NAO European Equities ISIN LU1904671556	EAA Fund Europe Flex-Cap Equity	EUR	5,22%	9,93%	10,44%	7,57%
R-co Valor Balanced ISIN FR0013367265	EAA Fund EUR Moderate Allocation - Global	EUR	-1,66%	7,37%	8,87%	3,48%

Fuente: Datos obtenidos de Morningstar a 31 de mayo de 2026.

Invertir en el sector salud: el caso de AB International Health Care Portfolio

Un sector infravalorado, sólido en fundamentales y con la IA como próximo catalizador.



Enrique Roca

Exgestor de fondos y colaborador en RankiaPro

Ex-Director del Departamento de Gestión de Carteras en Bancaja durante 15 años. Ha obtenido numerosos premios nacionales e internacionales, destacado en Financial Times como uno de los mejores gestores europeos. Imparte masters especializados en destacadas escuelas de negocio y colabora de forma activa en diferentes medios de comunicación.

Pocas anomalías del mercado resultan tan llamativas como la que protagoniza hoy el sector sanitario. La capitalización bursátil de NVIDIA se aproxima ya a la del conjunto de las 59 compañías sanitarias del S&P 500, a pesar de que estas últimas generan nueve veces más ingresos e invierten seis veces más en investigación y desarrollo.

Una desconexión que, para el equipo gestor del AB International Health Care Portfolio de AllianceBernstein, no hace sino confirmar el argumento central de su tesis de inversión: el sector está infravalorado, sus fundamentales son sólidos y los catalizadores para una recuperación empiezan a alinearse.

El **sector sanitario** se ha comportado estos últimos años mucho peor que los índices y, de hecho, su peso ha descendido hasta el 8% del S&P 500. Parece que los inversores han olvidado las potencialidades que puede presentar la sanidad y los vectores de crecimiento.

El sector salud creo que se presenta una oportunidad única para todo tipo de inversores y este sector es un **usuario nato de la inteligencia artificial (IA)**, con lo que su productividad aumentará.

Los **motores estructurales de la demanda** son evidentes:

- Todos queremos vivir más y mejor.
- El gasto sanitario per cápita aumenta y necesitamos más cuidados conforme la esperanza de vida es mayor.

- Enfermedades crónicas como la diabetes, cánceres, obesidad y cardiovasculares.
- Mayor gasto en países emergentes.
- Los Estados impulsan el uso de la tecnología para reducir el gasto sanitario.
- Los votantes tienen en sus prioridades la salud.

No obstante, los Estados hacen todo lo posible para controlar y regular el gasto pero todo tiene un límite. Este inconveniente forzará a las empresas a usar nuevas tecnologías.

La necesidad y las valoraciones bajas fomentarán la consolidación y las operaciones corporativas; como ha ocurrido recientemente con la italiana Recordati, una de las posiciones del fondo de inversión que nos ocupa.

A corto plazo, la posibilidad de que los demócratas ganen las elecciones a medio mandato en Estados Unidos eliminaría la posibilidad de nuevos recortes por parte de la Administración Trump.

En definitiva, es un sector olvidado de la mano de Dios, resistente al ciclo económico que puede convertirse en un contrapeso y complementar a otros sectores de moda; aunque, ya por sí solo, creo que dadas las valoraciones de las empresas que lo componen puede ser invertible por sí solo.

En el mercado existen varios fondos de inversión que invierten tanto a nivel global como a nivel de subsector (oncología, telemedicina, equipamiento médico, biotecnología, aseguradoras, etc.). En función del riesgo que cada inversor quisiera tomar y su horizonte temporal, le puede interesar uno y otro.

Para esta ocasión, hemos elegido invertir en uno de los más prudente según su composición actual: el **AB International Health Care Portfolio** (ISIN: LU0251853072) de la gestora **AllianceBernstein (AB)**, que posee cuatro estrellas Morningstar.

2026 a 2023

RENTABILIDADES ANUALES

YTD

2025

2024

2023

Inversión

-0,46

-3,29

-3,88

6,04

Categoría

-1,97

1,80

5,82

-0,81

Índice

-0,31

1,34

7,97

0,08

Rango Cuartil

Rango Percentil

27

81

72

13

de Fondos en Cat.

334

885

898

857

2022

2021

2020

2019

Inversión

-4,67

32,26

8,82

22,61

Categoría

-9,78

16,67

11,21

23,96

Índice

-2,68

22,62

7,00

24,93

Rango Cuartil

Rango Percentil

36

6

44

64

de Fondos en Cat.

751

607

483

404

2018

2017

2016

Inversión

9,16

10,09

-2,39

Categoría

1,56

5,74

-7,31

Índice

6,41

6,64

-4,18

Rango Cuartil

Rango Percentil

17

21

20

de Fondos en Cat.

358

329

316

2018 a 2016

Fuente de información: Morningstar a 9 de junio de 2026 | Divisa: EUR | Categoría: Sector Equity Healthcare | Índice: Morningstar Gbl Health NS USD

Cartera

El posicionamiento por subsectores está impulsado por la **selección de acciones *bottom-up***. Las ponderaciones sectoriales reflejan dónde se encuentran las oportunidades más atractivas basadas en los fundamentales, más que en visiones macroeconómicas a corto plazo.

POSICIONES	Cartera Peso	Compra Inicial	Valor de mercado	Div	Cambio Acciones %
Johnson & Johnson	9,52	30 sept 2024	378.397.023	USD	▼ 0,25
Eli Lilly and Co	7,45	30 nov 2020	295.857.821	USD	▼ 21,70
UnitedHealth Group Inc	6,20	31 ago 2015	246.433.148	USD	▲ 11,58
Novartis AG Registered Shares	5,98	28 feb 2025	237.490.923	CHF	▼ 0,25
AstraZeneca PLC	5,84	30 abr 2025	232.149.505	GBP	▼ 2,73
Roche Holding AG Ordinary Shares new	5,62	30 sept 2017	223.128.938	CHF	▼ 0,25
AbbVie Inc	4,04	31 may 2025	160.582.274	USD	▼ 5,28
Gilead Sciences Inc	3,78	31 oct 2022	150.194.332	USD	▼ 12,90
Intuitive Surgical Inc	3,65	30 sept 2012	144.863.724	USD	▼ 0,25
Stryker Corp	3,52	30 abr 2025	139.765.851	USD	▼ 0,25

Fuente de información: Morningstar a 30 de abril de 2026

ASIGNACIÓN POR SECTORES	As of: 31/05/2026
Productos farmacéuticos	45,11%
Biotecnología	17,16%
Equipos y suministros para el cuidado de la salud	15,71%
Proveedores y servicios de atención médica	12,38%
Herramientas y servicios para las ciencias de la vida	7,85%
Tecnología para el cuidado de la salud	1,11%
Distribución y venta minorista de productos de consumo básico	0,22%
Efectivos y otros	0,46%

Fuente de información: AllianceBernstein a 31 de mayo de 2026

El último año han identificado un **número creciente de oportunidades en la tecnología médica**, sector que lo ha hecho un 60% peor que el S&P 500. En dicho segmento destaca **Stryker Corporation** —una de sus mayores posiciones—, que ofrece productos como reemplazos articulares, equipos quirúrgicos y dispositivos neurovasculares para tratar condiciones como el ictus. La innovación en áreas como la cirugía asistida por robots respalda un crecimiento constante y una alta rentabilidad.

En el sector farmacéutico global destaca **Novartis**, que ha cambiado su enfoque en los últimos años focalizándose en áreas terapéuticas clave como oncología, cardiología e inmunología; impulsando así mejoras en eficiencia, márgenes y asignación de capital.

Conclusión

Ahora que las preocupaciones regulatorias están disminuyendo, el sector sanitario sigue ofreciendo un crecimiento atractivo de beneficios a largo plazo, junto con una volatilidad mucho menor y unas valoraciones atractivas. Además, frente a otros sectores defensivos es un gran beneficiario gracias a las mejoras significativas en la calidad y la esperanza de vida —junto con sus enormes conjuntos de datos que son aprovechados ya por la IA—.

1 ¿Está el sector sanitario infravalorado en comparación con su media histórica?

Sí. Aunque las valoraciones se han recuperado modestamente desde los mínimos que vimos a mediados de 2025, tras años de bajo rendimiento, el **sector sanitario está lejos de haber alcanzado plenamente al mercado en general**.

Una ilustración llamativa de esta desconexión es que la capitalización bursátil de NVIDIA se acerca ahora a la de todo el sector sanitario del S&P 500, a pesar de que las 59 compañías de este índice generan aproximadamente nueve veces más ingresos e invierten alrededor de seis veces más en investigación y desarrollo cada año.

Esto ocurre a pesar de unos fundamentales sólidos. La demanda sigue creciendo, la innovación se mantiene robusta y las tendencias demográficas son cada vez más favorables. Sin embargo, el sentimiento de los inversores se ha visto limitado por preocupaciones regulatorias y una fuerte rotación hacia los sectores de tecnología e inteligencia artificial.

De cara al futuro, el sector sanitario continúa ofreciendo un **crecimiento de beneficios de dos dígitos bajos**, superior al de la mayoría de los sectores no tecnológicos, combinado con una **volatilidad de beneficios significativamente menor**. A medida que mejore la visibilidad regulatoria y se amplíe la adopción

2 ¿Cuál es la distribución por subsectores de la cartera y cuál es su lógica?

El posicionamiento por subsectores en la cartera está impulsado principalmente por la selección de acciones *bottom-up*, más que por decisiones de asignación *top-down*. Las ponderaciones sectoriales reflejan dónde vemos las oportunidades más atractivas basadas en los fundamentales de las compañías, más que en visiones macroeconómicas a corto plazo. Al mismo tiempo, gestionamos las exposiciones de forma pragmática en relación con el índice de referencia para asegurar que el rendimiento esté impulsado principalmente por la selección de valores y no por apuestas sectoriales no intencionadas.

Durante el último año, hemos identificado un **número creciente de oportunidades dentro de la tecnología médica (*medtech*)**. Es un área en la que anteriormente estábamos infraponderados debido a valoraciones elevadas, pero donde estas se han reajustado tras un

Jane Bleeg
Gestora del AB International
Health Care Portfolio



periodo de bajo rendimiento significativo. En particular, el *medtech* ha quedado rezagado frente al S&P 500 en aproximadamente un 60% en los últimos dos años, mientras que los motores de innovación y negocio que históricamente han respaldado el sector siguen plenamente vigentes.

Hoy, la cartera sigue estando ampliamente diversificada entre los subsectores sanitarios. Los **productos farmacéuticos suelen representar la mayor asignación**, seguidos por biotecnología, equipos y suministros, proveedores y servicios, herramientas de ciencias de la vida y una exposición menor a tecnología sanitaria.

3 ¿Por qué el sector ha mostrado un movimiento limitado en los últimos años y qué catalizadores podrían impulsar un mejor rendimiento?

Históricamente, el sector sanitario ha ofrecido un equilibrio atractivo entre riesgo y rentabilidad. Suele quedarse ligeramente rezagado en fuertes rallies del mercado, pero ha resistido mejor en periodos de caída. Con el tiempo, esto ha dado lugar a un sólido rendimiento global. Sin embargo, los últimos años han sido más complicados.

Hay dos razones principales. Primero, el sector tuvo un rendimiento excepcional durante el periodo de la Covid, lo que hacía inevitable cierta normalización. Segundo, y más importante, ha habido un **cambio significativo en la atención de los inversores hacia la tecnología, especialmente la inteligencia artificial**. Desde principios de 2023, el lanzamiento de ChatGPT y un trimestre extraordinario de NVIDIA impulsaron una racha impresionante en la que las grandes tecnológicas y las compañías vinculadas a la IA captaron casi toda la atención y el capital del mercado. Esto se ha producido a costa de otros sectores, especialmente el sanitario, que anteriormente era considerado junto con la tecnología como uno de los principales motores de innovación del mercado.

Al mismo tiempo, la **incertidumbre regulatoria**, especialmente en torno a los precios de los medicamentos en EE. UU. y los aranceles farmacéuticos, ha afectado al sentimiento, aunque el impacto real en los beneficios ha sido prácticamente inexistente.

De cara al futuro, el contexto está mejorando. Las preocupaciones regulatorias están disminuyendo, y el

sector sanitario sigue ofreciendo un crecimiento atractivo de beneficios a largo plazo junto con una volatilidad mucho menor que la del mercado en general. Además, frente a otros sectores defensivos tradicionales, el sanitario ofrece una mayor opcionalidad al alza gracias a mejoras significativas en la calidad y la esperanza de vida de los pacientes.

A largo plazo, la **IA podría ser otro catalizador clave**. A medida que su adopción se expanda en la economía, el sector sanitario destaca como un gran beneficiario debido a sus enormes conjuntos de datos y su alta dependencia de mano de obra. Ya estamos viendo señales iniciales, con la IA ayudando a mejorar la eficiencia, los resultados y la rentabilidad en todo el sector.

4 ¿Cuáles son las principales posiciones de la cartera y por qué?

La cartera se construye en torno a un conjunto concentrado de compañías sanitarias de alta convicción identificadas mediante un proceso disciplinado. Combinamos análisis cuantitativo con investigación fundamental profunda para seleccionar negocios con crecimiento duradero, balances sólidos y retornos sostenibles.

La estrategia suele invertir en entre **40 y 60 compañías**, equilibrando nombres innovadores de crecimiento con negocios más establecidos y resilientes. El tamaño de las posiciones refleja la convicción, lo que nos permite concentrarnos en nuestras mejores ideas manteniendo la diversificación.

Dos ejemplos de las 10 principales posiciones del fondo:

- **Novartis:** Una compañía farmacéutica global líder que ha mejorado significativamente su enfoque en los últimos años. La empresa ha salido de negocios no estratégicos, incluyendo genéricos y cuidado ocular, y ahora se concentra en áreas terapéuticas clave como oncología, cardiovascular e inmunología. Esta simplificación ha impulsado mejoras en eficiencia, márgenes y asignación de capital.
- **Stryker:** Líder global en tecnología médica que ofrece productos utilizados en hospitales, incluyendo reemplazos articulares, equipos quirúrgicos y dispositivos neurovasculares para tratar condiciones como el ictus. La innovación en áreas como la cirugía asistida por robots respalda un crecimiento constante y una alta rentabilidad.



ALLIANCEBERNSTEIN

Renta Fija Sistemática: Una nueva forma de invertir en crédito europeo

AB Euro Corporate Bond

¿Por qué ahora?

En un entorno más volátil y complejo, la renta fija sistemática ofrece un enfoque cuantitativo y disciplinado para acceder al crédito corporativo europeo, buscando diversificación real, estabilidad y rentabilidad ajustada al riesgo.



- **Análisis cuantitativo**
- **Enfoque multifactorial**
- **Descorrelacionado**
- **Diseñado para ser sostenible en el tiempo**

Esto es una comunicación publicitaria. Información exclusiva para profesionales de la inversión. El valor de las inversiones puede aumentar o disminuir y es posible que el inversor no recupere la totalidad del capital originalmente invertido. El capital está en riesgo. Los inversores deben consultar el Folleto y el Documento de Datos Fundamentales antes de tomar cualquier decisión de inversión definitiva.

Estas informaciones han sido proporcionadas por AllianceBernstein (Luxembourg) S.à r.l. Société à responsabilité limitée, R.C.S. Luxembourg B 34 305, 2-4, rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxembourg. Autorizada en Luxemburgo y regulada por la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). El logo [A/B] es una marca registrada de AllianceBernstein y AllianceBernstein® es una marca registrada empleada con la autorización de su propietario, AllianceBernstein L.P. ©2026 ICWF20260561

Wio Capital

La apuesta por convertirse en la infraestructura tecnológica del asesoramiento financiero en España.

El reloj corre para el asesoramiento financiero español. La mayor transferencia intergeneracional de riqueza de la historia —83,5 trillones de dólares a nivel global para 2048, según Capgemini— se acerca a un sector que, en buena parte, sigue operando con la infraestructura del siglo pasado.

Es en esa brecha donde Gonzalo de la Peña y David Verdú han decidido construir Wio Capital: una plataforma

B2B que, desde su condición de Agencia de Valores regulada por la CNMV, ofrece al asesor financiero un entorno integrado de tecnología, acceso multicustodio y gestión de activos alternativos impulsado por Inteligencia Artificial.

Su tesis es clara: el asesor que no actualice su infraestructura operativa en los próximos años no competirá en igualdad de condiciones. Y el tiempo para hacerlo, advierten, es ahora.

Gonzalo de la Peña

Cofundador,
Wio Capital



David Verdú

Cofundador,
Wio Capital



1 ¿Qué carencia detectaron en el mercado?

El asesoramiento financiero está ante la mayor transformación de su historia. McKinsey calcula que **22 trillones de dólares cambiarán de manos solo en EE. UU. esta década**; Capgemini eleva esa cifra a **83,5 trillones a nivel global para 2048**. La generación que va a recibir ese patrimonio no se parece al cliente clásico: es digital, exige transparencia y busca propósito. Y sin embargo, la infraestructura que tiene el asesor financiero para atenderla sigue siendo, en buena parte, la del siglo pasado. **Wio Capital nace para cerrar esa brecha: dar al asesor las herramientas que necesita para estar a la altura de ese momento histórico.**

2 ¿Cuál es el principal elemento diferencial?

Somos Agencia de Valores autorizada por la CNMV y, al mismo tiempo, **empresa nativa en Inteligencia Artificial. Esa combinación no existe hoy en el mercado.** El asesor financiero no tiene que articular tecnología por un lado y servicios regulados por otro: lo tiene todo integrado en un único entorno. A eso le sumamos **acceso multicustodio con 18 entidades nacionales e internacionales** y un Alternative Hub que estructura con IA información de activos no líquidos — Private Equity, Venture Capital — que hasta ahora eran prácticamente inmanejables para una firma de tamaño medio.

BCG lo cuantifica: la digitalización integral puede aumentar los ingresos hasta un 50% y reducir costes operativos un 20%. Eso es lo que queremos poner en manos del asesor.

3 ¿Cuál es vuestro público objetivo?

Trabajamos en modelo B2B con el ecosistema español de servicios de inversión: EAFs, Agencias de Valores, Agentes Financieros y Entidades de Banca Privada que quieren mejorar su infraestructura tecnológica. **No competimos con nuestros clientes. Existimos para que nuestros clientes ganen.** Eso nos sitúa en un lugar poco común: sin conflicto de interés, alineados al 100% con el éxito del profesional que nos contrata, sea cual sea su modelo. Lo que nos ha sorprendido es que desde el primer día han llegado entidades de mayor tamaño del que esperábamos. La necesidad de modernización es transversal a todo el sector.

4 ¿Qué aplicaciones concretas prevéis para la IA?

Más del 90% del flujo del proceso de asesoramiento es automatizable con Inteligencia Artificial. Nosotros ya lo estamos haciendo en tres áreas.

- Primera, **automatización de reporting y conciliaciones** —tareas que consumen horas y no aportan valor al cliente—.
- Segunda, **estructuración de información de activos alternativos con IA**, convirtiendo PDFs de capital calls y extractos dispersos en datos utilizables en tiempo real.
- Y tercera, **análisis de carteras y propuestas de rebalanceo.**

El modelo al que apuntamos es la "firma de uno": un solo asesor amplificado por cientos de agentes de IA que trabajan a velocidad de máquina y con error casi nulo. El humano se reserva para lo que ningún algoritmo puede hacer: la conversación difícil, la decisión compleja, la transición vital.

5 ¿Dónde están las mayores ineficiencias del sector?

El 78% de los asesores financieros identifica la generación de nuevos clientes como su principal cuello de botella. ¿Por qué? Porque dedican demasiado tiempo a tareas operativas que deberían estar automatizadas. Un asesor que pasa la mañana consolidando posiciones de distintas entidades, elaborando informes manualmente y gestionando documentación de activos alternativos es un asesor que no está desarrollando negocio ni construyendo relaciones.

Ahí está la mayor ineficiencia: no en la estrategia de inversión, sino en la arquitectura operativa que debería liberarle para hacer su trabajo real.

6 ¿Cómo equilibráis automatización y cercanía?

McKinsey describe la evolución del sector con una frase que nos parece perfecta: del "*trust me*" al "*show me*". La confianza ya no se hereda del logo de una entidad con décadas de historia: se construye con transparencia, datos verificables y resultados consistentes. **La tecnología no destruye esa confianza —la rediseña—**. Lo que automatizamos son las tareas que no tienen nada que ver con la relación humana. Y al hacerlo, el asesor recupera tiempo para estar donde realmente importa: acompañar al cliente en las decisiones que le cambian la vida.

La **demanda de asesoramiento holístico ha pasado del 29% al 52% en solo cinco años**. El cliente ya no quiere gestión de inversiones; quiere un interlocutor de confianza para toda su vida financiera. Eso solo lo da un humano bien apoyado en tecnología.

7 ¿Qué mensaje para los asesores que dudan entre estructura tradicional e independencia?

Que **el momento es ahora y que los datos están de su lado**. En EE. UU., los agregadores de asesores financieros ya mueven cientos de miles de millones. En Europa esa categoría apenas existe, y Wio nace precisamente para construirla —empezando en España y con vocación de liderar el modelo en todo el continente—. El mensaje no es que haya que abandonar las estructuras existentes: es que cualquier asesor financiero, trabaje donde trabaje, necesita la mejor infraestructura posible para servir bien a su cliente.

La regulación empuja hacia la transparencia, el cliente es más exigente y la competencia tecnológica se acelera. **El asesor que no actualice sus herramientas en los próximos años competirá en desventaja.** Con la infraestructura adecuada, una firma mediana puede ofrecer lo que antes era exclusivo de la gran banca privada. Sin ella, no.

8 ¿Cómo os gustaría que describieran a Wio Capital en cinco años?

Como la infraestructura que cambió el asesoramiento financiero en España. La convergencia entre *wealth management*, *asset management* y *fintech* es el gran campo de juego de esta década. Los ganadores no serán los más grandes en su categoría, sino los que mejor operen en la intersección. Nosotros estamos exactamente ahí: **entidad regulada, tecnología nativa en Inteligencia Artificial, modelo B2B sin conflicto de interés.**

Si en 2031 el asesor financiero español tiene acceso a las mismas capacidades que los mejores gestores del mundo, habremos cumplido. Ese es el cambio que queremos haber impulsado.

La tecnología no es opcional. Libera al asesor de lo burocrático para hacer lo único que ningún algoritmo puede: acompañar al cliente en las decisiones que le cambian la vida.



Quién es quién en Vanguard

El equipo local de la gestora estadounidense explica las claves de su apuesta por el mercado español, su filosofía de inversión basada en el largo plazo y los retos que se han marcado para los próximos tres años.



Álvaro Hermoso

Especialista de desarrollo de negocio en España



João Saraiva

Especialista senior de inversiones



Greta Galdós

Responsable de relación con clientes en España



Patricia Jurado

Responsable de marketing en España



Juan Acevedo

Representante de RRPP para España y Francia



Blanca Pérez

Administración de oficina en España



Pablo Bernal

Responsable de Vanguard en España



Domingo Barroso

Director de desarrollo de negocio en España

QUIÉN ES

QUIÉN EN

1 Actualmente, ¿cómo está compuesto el equipo de Vanguard en España?

El equipo de Vanguard en España es transversal y altamente cualificado. Integra especialistas en diversas áreas que trabajan de forma coordinada para acompañar a los clientes en todo el proceso de inversión, ofreciendo un soporte integral en todas las etapas de la relación. El equipo está compuesto por:

- **Pablo Bernal:** responsable de Vanguard en España.
- **Domingo Barroso:** director de desarrollo de negocio en España.
- **Álvaro Hermoso:** especialista de desarrollo de negocio en España.
- **João Saraiva:** especialista senior de inversiones.
- **Greta Galdós:** responsable de relación con clientes en España.
- **Patricia Jurado:** responsable de marketing en España.
- **Juan Acevedo:** representante de RRPP para España y Francia.
- **Blanca Pérez:** administración de oficina en España.

2 ¿Por qué decidisteis abrir oficina en Madrid el año pasado? ¿Qué oportunidades ofrece en España el inversor institucional?

La decisión de abrir oficina en Madrid responde a una combinación de factores estratégicos. España es un mercado con un peso relevante y, sobre todo, alineado con la filosofía de inversión de Vanguard, basada en el largo plazo, la diversificación y la eficiencia en costes.

En los últimos años hemos visto cómo el mercado español ha evolucionado de forma clara, con una mayor adopción de soluciones de inversión, un crecimiento del uso de plataformas digitales y un papel cada vez más relevante de los asesores

independientes y del canal institucional en la construcción de carteras. Este contexto genera un entorno muy adecuado para el tipo de soluciones que ofrecemos.

La apertura de la oficina forma parte, además, de una estrategia más amplia en Europa orientada a reforzar la presencia local y a trabajar de forma más estrecha con intermediarios e inversores profesionales. Llevamos años operando con clientes en España, pero **contar con un equipo local nos permite estar más cerca del mercado, entender mejor sus necesidades y acompañar de forma más directa los procesos de construcción de carteras.**

En cuanto al inversor institucional, España presenta una oportunidad interesante por la combinación de un mercado ya relativamente desarrollado con un margen significativo de crecimiento en la adopción de soluciones más eficientes, diversificadas y globales. En particular, **vemos un uso creciente de fondos indexados y ETF como herramientas centrales en la gestión de carteras**, así como un mayor foco en la eficiencia en costes y la transparencia. A ello se suma el interés creciente de segmentos de mayor patrimonio y del propio canal institucional por soluciones más globales y estructuradas.

España combina una base ya madura con una clara tendencia de transformación en la forma de invertir, lo que la convierte en un mercado especialmente relevante para nuestra estrategia de crecimiento a largo plazo en Europa.

3 ¿Cuál es el ADN inversor de Vanguard y cómo se traduce eso en su gama de ETF?

El ADN inversor de Vanguard se apoya en **cuatro pilares fundamentales: visión de largo plazo, diversificación, disciplina y bajos costes**. Esta filosofía, ampliamente recogida en nuestro enfoque de inversión, parte de la idea de que el éxito inversor no depende de la sofisticación ni de la rotación constante, sino de la construcción paciente y eficiente de carteras bien diversificadas a lo largo del tiempo.

Este enfoque se traduce directamente en nuestra gama de ETFs, concebida como un conjunto muy selectivo de soluciones que actúan como "building blocks" para el inversor. No se trata de una oferta extensa o compleja, sino de una arquitectura de producto intencionadamente sencilla, diseñada para facilitar la construcción de carteras robustas, diversificadas y eficientes.

En este sentido, los ETFs de Vanguard buscan ofrecer exposición amplia a los mercados globales de forma eficiente, combinando costes bajos, liquidez y solidez a largo plazo. El objetivo es proporcionar herramientas de inversión duraderas que permitan a los inversores mantenerse fieles a su estrategia, evitando decisiones tácticas innecesarias y reforzando una aproximación disciplinada a la inversión.

“ España combina una base ya madura con una clara tendencia de transformación en la forma de invertir.

4 ¿Cómo veis el entorno macroeconómico actual?

El entorno macroeconómico actual lo interpretamos desde una perspectiva a largo plazo, donde la clave es entender que estamos en una fase en la que conviven crecimiento resistente, cambios estructurales profundos y mayores riesgos en determinadas áreas de los mercados.

Frente a este entorno, la visión de Vanguard es consistente y deliberadamente sencilla: no intentar anticipar los giros de corto plazo del ciclo, sino centrarse en lo que ha demostrado funcionar de forma sostenida en el tiempo. Esto se traduce en una preferencia clara por la diversificación global, los costes bajos y la disciplina inversora.

En otras palabras, en un entorno marcado por incertidumbre macro y posibles dislocaciones entre narrativa y fundamentales, la respuesta no es la complejidad, sino lo contrario: lo que en Vanguard definimos como **“comprar el pajar” (“buy the haystack”)**. Es decir, **invertir en el mercado en su conjunto, de forma amplia y eficiente, en lugar de intentar seleccionar las agujas individuales que liderarán cada ciclo.**

Por eso, más allá del ruido de corto plazo, el mensaje de fondo se mantiene inalterado: construir carteras bien diversificadas, de bajo coste y orientadas al largo plazo sigue siendo la forma más sólida de navegar un entorno en el que la innovación puede transformar la economía, pero no elimina la incertidumbre inherente a los mercados.

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

Vemos la industria de gestión de activos en España como un mercado maduro, con un alto nivel técnico, pero al mismo tiempo con un **claro potencial de desarrollo** en comparación con otros países europeos.

Por un lado, España cuenta con una industria muy establecida, con profesionales altamente cualificados, una base sólida de experiencia y una estructura de distribución bien desarrollada. Es un mercado que entiende bien los productos de inversión y donde existe una larga trayectoria en gestión de activos, lo que lo sitúa claramente dentro del grupo de mercados maduros en Europa.

Al mismo tiempo, esa madurez no debe interpretarse como estancamiento, sino como una oportunidad. España se encuentra en un momento de evolución estructural relevante, en el que **conviven modelos tradicionales con nuevos actores** (plataformas digitales, gestoras independientes y soluciones de inversión pasiva) **que están impulsando una transformación** en la forma en la que los inversores acceden a los mercados.

En este contexto, la industria española refleja muy bien lo que está ocurriendo en Europa: un mayor protagonismo de la inversión indexada y de los ETFs, junto con una creciente demanda de soluciones más eficientes, transparentes y de bajo coste. Esta evolución está contribuyendo a enriquecer el mercado y a hacerlo más competitivo.

Desde nuestra perspectiva, lo más relevante es la dirección del cambio. España combina precisamente esas dos dimensiones: una base madura y sofisticada, con un potencial significativo para que más ahorradores den el paso hacia la inversión a largo plazo a través de soluciones diversificadas y eficientes.

En definitiva, es un mercado atractivo tanto por su tamaño y nivel de desarrollo, como porque está en un punto de transición donde la educación financiera, la digitalización y la evolución de los hábitos de inversión están generando oportunidades reales de crecimiento para toda la industria.

Vanguard®



De izquierda a derecha: Domingo Barroso, João Saraiva, Blanca Pérez, Patricia Jurado, Pablo Bernal, Greta Galdós, Juan Acevedo y Álvaro Hermoso.

¿Qué retos os habéis marcado para los próximos 3 años?

En los próximos tres años, nuestros retos se centran en seguir profundizando en nuestra propuesta de valor en España y consolidar a Vanguard como socio de referencia para inversores e intermediarios.

Queremos seguir reforzando el servicio a nuestros clientes y a nuestros socios de distribución, asegurando que cuentan con las herramientas, el soporte y la visión de inversión necesarios para construir carteras eficientes y alineadas con objetivos de largo plazo. Para nosotros, el servicio no es solo operativo, sino una extensión de nuestra filosofía de inversión.

Además, buscamos fortalecer de manera sostenida nuestra posición en el mercado español, contribuyendo activamente a su desarrollo y a la evolución de la industria hacia modelos más eficientes, y diversificados.

Y, de forma más estructural, nuestro objetivo es consolidarnos como un actor clave en el proceso de transformación del ahorro en inversión, ayudando a que más ahorradores den ese paso y a que los inversores puedan alcanzar sus objetivos financieros de manera más consistente a lo largo del tiempo. Esto lo hacemos siempre en colaboración con nuestros partners e intermediarios, que desempeñan un papel esencial en la construcción de relaciones duraderas con los clientes.

En definitiva, **nuestro reto no es crecer por crecer, sino reforzar nuestro papel como facilitador de inversión a largo plazo**, aportando soluciones diversificadas y de bajo coste que ayuden a los inversores en España a tomar mejores decisiones financieras a lo largo del tiempo.



España combina dos dimensiones: una base madura y sofisticada, con un potencial significativo para que más ahorradores den el paso hacia la inversión a largo plazo.

50 años de experiencia

Desde su fundación en 1975, toman partido por todos los inversores.

12 trillones de USD bajo gestión ¹

Una de las mayores gestoras de activos del mundo.

227 fondos en EEUU y 231 en el resto del mundo

Oferta de fondos

+20.000 en todo el mundo ²

Número de empleados

(1) A 30 de noviembre de 2025.

(2) Recuento de personal actualizado anualmente a 31 de diciembre de 2024.

ETF de réplica física o sintética: diferencias, ventajas y riesgos

Transparencia, eficiencia y riesgo de contraparte centran el debate sobre los dos grandes modelos de replicación que coexisten en el mercado europeo de fondos cotizados.

El mercado europeo ETF ha alcanzado una dimensión que hace apenas una década habría parecido improbable: más de 3 billones de dólares en activos bajo gestión (AUM) al cierre de 2025 y un catálogo que supera los 2.600 productos.

Este crecimiento ha traído consigo una complejidad creciente en la toma de decisiones. A la hora de elegir un ETF, no solo cuenta el definir el índice, la geografía o la

clase de activo: la estructura de replicación —física o sintética— es una variable con implicaciones reales en costes, fiscalidad, transparencia y gestión del riesgo.

Para arrojar luz sobre este debate, hemos recogido la opinión de tres voces especializadas de la industria, quienes analizan las diferencias, las ventajas y los riesgos de cada método de replicación para los inversores.

Cara o cruz del ETF: física vs. sintética, ¿qué hay detrás de la réplica?

Con más de 3.000 millones de dólares en activos bajo gestión al cierre de 2025 y un crecimiento del 41,8% respecto a 2024¹, los ETF se han consolidado como uno de los vehículos de inversión más dinámicos en Europa. En España, su adopción también es creciente, sumando 1,6 millones de inversores en los últimos 3 años a fecha de octubre de 2025².

Este crecimiento ha estado acompañado por una **intensa actividad de nuevos lanzamientos**. Con un universo de más de 2.600 ETFs en Europa, el inversor se enfrenta a una oferta sin precedentes. Este fenómeno pone a disposición de los gestores una capacidad de elección extraordinaria, permitiéndoles afinar la exposición a prácticamente cualquier segmento de mercado.

Sin embargo, una vez definido el activo subyacente —ya sea renta variable, renta fija u otras clases de activo—, la geografía y el índice de referencia, la selección del ETF no está completamente resuelta. En este punto, resulta clave analizar la estructura de replicación del producto. Aunque la distinción entre réplica física y sintética es ampliamente conocida, comprender sus implicaciones prácticas sigue siendo fundamental para una toma de decisiones informada.

Principales diferencias

Los ETF de réplica física invierten directamente en los valores que componen el índice subyacente, ya sea mediante replicación completa o a través de técnicas de muestreo optimizado. Por su parte, los ETF sintéticos utilizan *swaps* para reproducir el comportamiento de su índice de referencia. En este esquema, una contraparte —habitualmente una entidad financiera— se compromete a entregar la rentabilidad del índice a cambio de una comisión implícita en el contrato.

Como ocurre en muchos aspectos de la gestión de inversiones, no existe una solución universalmente superior. Los **ETF de réplica física** suelen percibirse como más transparentes, lo que puede resultar atractivo desde el punto de vista de gobernanza y control. No obstante, en mercados menos líquidos o en índices muy amplios, su replicación puede implicar **mayores costes de transacción, posibles ineficiencias fiscales y una mayor carga operativa** derivada de la gestión de dividendos, eventos corporativos y derechos de voto.

En contraste, la **réplica sintética** tiende a ofrecer una mayor precisión en el seguimiento del índice y, en ciertos casos, una mejora en la eficiencia de costes, especialmente en activos complejos o de difícil acceso. Sin embargo, **introduce el riesgo de contraparte**, un factor que cobró especial relevancia tras la crisis financiera de 2008.

A este respecto, el **marco regulatorio UCITS**, que es el que regula la creación, gestión y comercialización de productos de inversión colectiva como los fondos o los propios ETF, **impone límites estrictos** —como una exposición máxima del 10% del valor liquidativo a una única contraparte— y requiere la constitución de colaterales líquidos y de alta calidad. Muchas gestoras aplican medidas adicionales de mitigación del riesgo, como el reajuste frecuente de los *swaps*, la sobrecolateralización o el depósito del colateral en un custodio independiente.

A pesar de los avances en control de riesgos y de sus ventajas en determinados contextos, los **ETF sintéticos representan tan solo un 16% del mercado europeo**¹. No obstante, la innovación continúa, y la aparición de la primera estructura híbrida refleja la búsqueda de soluciones que combinen lo mejor de ambos enfoques.

¹ Según datos de ETFGI.

² Según datos del informe People & Money de BlackRock.



Julia Arellano

Senior Product Manager ETF/ETP,
BME (parte del Grupo SIX)

Juan San Pío

Director Comercial para Iberia y Latinoamérica, Amundi ETF, Indexing & Smart Beta



El éxito de los ETF está hoy ampliamente consolidado. Respalados por un crecimiento sostenido en los últimos años, han ganado protagonismo tanto entre inversores institucionales como particulares. Esta adopción refleja fortalezas fundamentales: facilidad de acceso, transparencia, amplia diversificación y menores costes de gestión.

A medida que el mercado continúa ampliando su oferta de productos, la réplica se ha convertido en un elemento central a la hora de evaluar ETFs. Se refiere a la **forma en que un ETF construye su cartera para replicar de cerca la rentabilidad de su índice de referencia**. En el mercado europeo de ETF se utilizan dos métodos de réplica principales: réplica física y réplica sintética.

La réplica física implica que el ETF adquiere directamente los valores que componen el índice. Esto puede realizarse mediante **réplica completa**, en la que el fondo posee todos los componentes del índice en proporciones similares, o mediante muestreo, en el que solo se mantiene un subconjunto representativo de los valores. La réplica física completa resulta especialmente **adecuada para índices compuestos por un número limitado de valores líquidos**. Sin embargo, puede resultar más difícil de implementar cuando el índice es muy amplio o está compuesto por activos menos líquidos. En tales casos, los costes de transacción pueden aumentar y la gestión de la cartera puede volverse más compleja.

La **réplica sintética** funciona de manera diferente. El ETF mantiene una **cesta de valores**, a menudo sin vinculación directa con el índice objetivo, e intercambia su rentabilidad por la del índice mediante un contrato de derivados denominado «performance swap» o “swap de rendimiento”, negociado con una contraparte de swap, habitualmente un banco de inversión. La réplica sintética **puede emplearse para todo tipo de índices**. Resulta especialmente interesante cuando el índice es amplio o cuando los mercados subyacentes son de difícil acceso, como ocurre con ciertos mercados emergentes.

Ambos métodos conllevan riesgo de contraparte: en los ETF de réplica física, este puede surgir a través del préstamo de valores; en los ETF sintéticos, se deriva del swap. La normativa europea, incluidos UCITS y EMIR (European Market Infrastructure Regulation), impone estrictos **requisitos de mitigación del riesgo**, especialmente en lo que respecta a la exposición a la contraparte. **Los emisores también pueden aplicar garantías adicionales** para asegurar una gestión sólida del riesgo.

En definitiva, los ETF físicos y sintéticos son **complementarios y equivalentes en términos de riesgo**. La mejor elección depende de la naturaleza del índice, las condiciones de mercado y los objetivos del inversor. Para mercados líquidos y accesibles, la réplica física es la solución más sencilla. Para exposiciones más complejas o específicas, la réplica sintética puede ofrecer un acceso eficiente y competitivo.

Amundi es el mayor proveedor europeo de ETF, con 401.000 millones de euros en activos bajo gestión en ETF y más de 350 ETF UCITS que cubren una amplia gama de clases de activos, geografías, temáticas y exposiciones ESG. Amundi es también el líder mundial en ETF sintéticos, con 149.000 millones de euros en activos bajo gestión y 118 ETF sintéticos¹.

¹ Fuente: Amundi a cierre de mayo de 2026.

Ignasi Viladesau

Director de inversiones, MyInvestor



ETF de réplica física vs. sintética: ¿cuál es la diferencia?

Cuando compras un ETF, estás invirtiendo en un fondo cotizado que replica el comportamiento de un índice — el Ibex 35, S&P 500, el MSCI World... Pero hay dos formas de hacerlo, y no son iguales.

Réplica física: lo que ves es lo que hay

Un ETF de réplica física compra directamente las acciones del índice que replica. Si el índice tiene 500 empresas, el fondo compra esas 500 empresas. Simple.

La **ventaja principal es la transparencia**: sabes exactamente qué hay dentro. El riesgo es mínimo porque los activos son reales y están custodiados a tu nombre.

Hay una variante llamada **réplica física optimizada** en la que el fondo no compra todas las acciones del índice, sino una muestra representativa. Lo hace para abaratar costes en índices muy grandes. El resultado es casi idéntico, pero con algo más de margen de error respecto al índice (lo que se llama *tracking error*).

Réplica sintética: el fondo no compra las acciones

Aquí el ETF no compra los valores del índice directamente. En su lugar, firma un contrato con un banco de inversión — llamado *swap* — por el que ese **banco se compromete a entregarle exactamente la rentabilidad del índice a cambio de una comisión**.

¿Para qué sirve esto? Para **acceder a mercados difíciles de replicar físicamente** —materias primas, índices de países emergentes con restricciones— **o para optimizar la fiscalidad** en ciertos casos (algunos ETFs sintéticos sobre el S&P 500 evitan la retención en origen de dividendos estadounidense, lo que mejora el rendimiento neto).

El inconveniente es el riesgo de contraparte: si el banco con el que se firma el swap quiebra, el fondo puede tener

un problema en teoría. En la práctica, la regulación UCITS lo limita al 10% del valor del fondo, y los gestores serios lo reducen casi a cero con dos mecanismos: reajustes intradía del *swap* (que ponen el contador a cero) y cestas de garantías depositadas en un custodio independiente que suelen cubrir más del 100% de la exposición. El resultado es que, en condiciones normales, el riesgo efectivo es marginal.

¿Cuál elegir?

Para la mayoría de inversores *retail*, la réplica física es suficiente y más sencilla de entender. Los grandes índices occidentales —S&P 500, MSCI World, Euro Stoxx 50— tienen ETFs físicos eficientes y baratos.

La réplica sintética tiene sentido en casos concretos: cuando no existe una buena alternativa física para ese mercado, o cuando la ventaja fiscal compensa la complejidad percibida del vehículo de réplica sintético.

En cualquier caso, antes de mirar si un ETF es físico o sintético, lo más importante sigue siendo lo mismo: las comisiones totales (TER), el tamaño del fondo y el *tracking error* respecto al índice. Un ETF sintético bien gestionado puede ser mejor opción que uno físico caro o mal ejecutado, incluso antes de considerar la ventaja fiscal del ETF sintético.

Hablamos con Christophe Jaubert

El punto de vista sobre el *asset management* y la selección de fondos del
Chief Investment Officer de Mediolanum International Funds (MIFL).





¿Quién es Christophe Jaubert?

Christophe Jaubert inició su carrera hace más de tres décadas en una boutique de gestión de activos en París, donde se especializó principalmente en la selección de fondos de cobertura (*hedge funds*) y gestores de fondos tradicionales (*long-only*).

Desde el comienzo de su trayectoria profesional, el análisis y la selección de gestores han sido una responsabilidad fundamental, una labor que siguió ocupando un papel central incluso después de asumir funciones de gestión de carteras en 1999. Con el paso de los años, los activos bajo gestión de la firma superaron los 5.000 millones de dólares y, en 2002, fue nombrado director de inversiones (CIO). En 2012, la compañía fue adquirida por Rothschild & Co, donde continuó desempeñando estas responsabilidades.

En 2018 inició una nueva etapa profesional al incorporarse a Mediolanum International Funds (en Irlanda) como director de inversiones. Mediolanum International Funds es una gestora de activos domiciliada en Irlanda, que forma parte de Banco Mediolanum. Durante los últimos ocho años, el equipo de inversiones ha duplicado su tamaño, pasando de 35 a 70 profesionales, y actualmente gestiona más de 75.000 millones de euros en nombre de sus clientes. Aproximadamente, un tercio de los activos se administra internamente, mientras que los dos tercios restantes se delegan en gestores externos, seleccionados mediante un riguroso proceso llevado a cabo por un equipo especializado en selección de gestores.

Recientemente, la firma ha puesto en marcha la *Mediolanum Investment Academy*, una iniciativa destinada a atraer, formar y desarrollar jóvenes profesionales que contribuirán a liderar la próxima generación de expertos en inversión.

chamente con el resto de las áreas de la compañía —riesgos, ESG, cumplimiento normativo, análisis y operaciones— para garantizar que ningún gestor sea evaluado desde una única perspectiva antes de comprometer capital.

La metodología se basa en un principio fundamental: **buscamos habilidad, no el mejor resultado del año pasado**. El proceso de selección combina análisis cuantitativo y cualitativo, y normalmente dedicamos varios meses a evaluar a un candidato antes de invertir. Analizamos cuidadosamente los datos, pero también realizamos un exhaustivo cuestionario de due diligence y dedicamos tiempo a aspectos que los números por sí solos no pueden mostrar. Lo que realmente intentamos identificar es la ventaja competitiva del gestor: aquello que le diferencia, como una profunda especialización en una determinada clase de activo, y que nos permite esperar que pueda aportar valor en el futuro. Solo invertimos cuando existe una auténtica alineación de intereses entre nosotros y el gestor.

Este enfoque parte de una visión realista de la gestión activa. No todos los gestores activos generan valor, los resultados pueden variar considerablemente a lo largo del tiempo y, en renta variable, a menudo son necesarios varios años para que el alfa se materialice. Por ello, nuestra labor consiste en identificar a los gestores capaces de aportar valor y combinar distintos estilos y estrategias para evitar que los clientes estén excesivamente expuestos a un único enfoque y puedan soportar la volatilidad inherente a la inversión a largo plazo.

Este planteamiento nos lleva de forma natural hacia las **boutiques de inversión**: firmas definidas menos por su tamaño que por la solidez de un proceso de inversión concreto, una auténtica convicción en sus decisiones y equipos que son propietarios del negocio que gestionan. Esa participación accionarial alinea sus intereses con los de nuestros clientes, mientras que su menor tamaño les permite actuar con mayor agilidad y sin la burocracia característica de las grandes gestoras. Combinadas con gestores más consolidados y estables, estas boutiques constituyen, según nuestra experiencia, una de las mejores formas de construir carteras multigestor con una diversificación real y una mejor rentabilidad ajustada al riesgo.



¿En qué aspectos se centran más durante el análisis cualitativo de los fondos? ¿Y durante el análisis cuantitativo?

Para mí, no se trata de dos ejercicios separados; uno es la continuación natural del otro. La parte cuantitativa comienza con cierta cautela. Analizamos la rentabilidad histórica con escepticismo, más que con admiración, porque los ciclos de generación de alfa suelen revertir a la media y un volumen muy elevado de activos bajo gestión puede ser tan reflejo de una buena estrategia comercial como de una auténtica capacidad de inversión.

Lo que buscamos en los datos es **identificar incoherencias: la diferencia entre lo que un gestor dice que hace y lo que realmente muestra su cartera**. Realizamos análisis de atribución muy detallados sobre rentabilidad, riesgo, criterios ESG y liquidez para sacar a la luz esas discrepancias; internamente lo llamamos nuestro “detector de mentiras”. A menudo se subestima cuánto puede aprenderse a través de una lectura rigurosa del historial de resultados de un gestor y de la evolución de sus posiciones a lo largo del tiempo.

A partir de ahí toma protagonismo el análisis cualitativo, que suele desarrollarse durante varios meses de reuniones y visitas presenciales. Este análisis trata de responder a una pregunta más compleja: **¿cuál es la verdadera ventaja competitiva de este gestor y será sostenible en el tiempo?**

Esa ventaja puede ser analítica, conductual, organizativa o informativa, pero debe ser algo tangible, no simplemente una historia bien contada por el gestor. Tiene que existir una razón verificable para pensar que podrá seguir generando valor en el futuro. Presto especial atención a que sus intereses estén realmente alineados con los de nuestros clientes, idealmente a través de una participación en la propiedad de la firma o de esquemas de incentivos bien diseñados. También observo la consistencia de su comportamiento, un aspecto que ningún modelo es capaz de medir.

Construir relaciones y comprender cómo actúa realmente un gestor sigue siendo uno de los pilares fundamentales de una buena selección. Cuando los datos cuantitativos y la evaluación cualitativa apuntan en la misma dirección, invertimos. Cuando no coinciden, no lo hacemos.

1 ¿Cómo está estructurado el equipo de selección de fondos de Mediolanum International Funds y cómo encaja dentro de la estructura general de la organización? ¿Qué metodología sigue este equipo?

Nuestro **departamento de inversiones está formado por unas 70 personas** y aproximadamente **dos tercios de los activos se gestionan a través de gestores externos**, mientras que el resto se administra internamente. En el centro de este modelo se encuentra un equipo especializado en selección de gestores, encargado de elegir a los gestores externos en los que delegamos la gestión y de supervisarlos una vez que forman parte de las carteras. Este equipo trabaja estre-

¿Cuál ha sido el reto profesional más importante al que se ha enfrentado en su puesto actual?

Para mí, ha sido **el auge de la inversión pasiva y la extrema concentración de las rentabilidades del mercado que la ha acompañado**. El trasvase de capital hacia fondos indexados y ETF lleva más de una década produciéndose, pero se ha intensificado especialmente a medida que las rentabilidades se han concentrado en un reducido grupo de grandes compañías tecnológicas y vinculadas a la inteligencia artificial. Su peso dentro de los índices es tan elevado que cualquier estrategia que no tenga una exposición significativa a estos valores está, en cierto modo, nadando contracorriente.

Esto genera una auténtica paradoja para una entidad multigestora. Toda nuestra filosofía de inversión se basa en la diversificación entre estilos, geografías y procesos de inversión, y esa amplitud de enfoques, que constituye una fortaleza a largo plazo, puede convertirse en un obstáculo a corto plazo cuando la rentabilidad de los índices está impulsada por un pequeño grupo de compañías de semiconductores e infraestructuras relacionadas con la inteligencia artificial.

Nuestra respuesta no es renunciar a nuestras convicciones ni limitarnos a replicar el índice, sino mantenernos fieles a nuestro enfoque. De hecho, creemos que el argumento a favor de la gestión activa es más sólido precisamente cuando la concentración del mercado alcanza niveles extremos, porque las mismas condiciones que suelen desembocar en una reversión a la media —valoraciones exigentes, posiciones excesivamente consensuadas y un liderazgo de beneficios muy concentrado— son también las condiciones que los gestores de alta convicción están mejor preparados para aprovechar.

La clave está en identificar a esos gestores antes de que el ciclo cambie, no después. En última instancia, eso es precisamente de lo que trata este trabajo.

Dado el entorno actual de mercado, ¿qué reflexiones, consejos o estrategias compartiría con inversores sofisticados como nuestros lectores?

Mi consejo más sincero parte de una realidad incómoda en esta industria: **por exhaustivo que sea el proceso de *due diligence*, nunca se llega a conocer completamente cómo toma decisiones un gestor**. Cuatro o

seis meses de análisis, visitas presenciales, cuestionarios y estudios de atribución permiten entender mucho sobre su ventaja competitiva, su proceso de inversión y su cultura corporativa. Pero nada de eso le sitúa a uno en su mesa de trabajo cuando un gestor clave abandona discretamente la firma, cuando las presiones organizativas empiezan a desviar gradualmente una estrategia de lo que inicialmente se presentó, o cuando la convicción que sustenta un mandato comienza a deteriorarse. Ese elemento de incertidumbre siempre existe y no puede eliminarse por completo.

Por ello, nuestra respuesta es estructural: **diversificar ese riesgo**. Combinar distintos gestores no consiste únicamente en mezclar estilos de inversión o suavizar la volatilidad de los resultados. También implica asegurarse de que el criterio de una sola persona, por muy bien analizado que esté, no determine por sí solo el resultado final de la cartera de un cliente.

Desde esta perspectiva, el modelo multigestor es menos una gran filosofía de inversión que un reconocimiento de nuestras propias limitaciones: una aceptación honesta de que la distancia entre lo que un gestor muestra y lo que realmente hace cuando nadie le observa puede gestionarse, pero nunca eliminarse por completo.

Para los inversores que construyen sus propias carteras, la enseñanza es la misma: tener una convicción muy elevada en un único gestor supone un riesgo de concentración tan real como una sobreponderación excesiva en un sector determinado. La respuesta no pasa por realizar aún más *due diligence*, sino por actuar con humildad y aplicar una verdadera diversificación del riesgo humano que subyace en cualquier estrategia de gestión activa.

¿Qué significa la inversión sostenible para Mediolanum International Funds y cómo se incorpora al proceso de inversión?

Para nosotros, la inversión sostenible no es un producto independiente ni una mera exigencia regulatoria que cumplir. Es una convicción de inversión fundamental y la abordamos principalmente como una cuestión económica. Consideramos la sostenibilidad, ante todo, como **un motor de crecimiento a largo plazo, resiliencia y estabilidad de costes**, aspectos especialmente relevantes en un contexto marcado por la volatilidad de los precios de la energía, el aumento de los costes alimentarios y las tensiones en las cadenas de suministro. En este sentido, se trata menos de una narrativa exclusivamente vinculada al clima y más de una forma de gestionar los factores es-

tructurales que condicionan el riesgo y la rentabilidad a lo largo del tiempo.

Integramos este enfoque en nuestro proceso de inversión a tres niveles:

- En primer lugar, **a nivel de gestores**. Los criterios ESG están plenamente incorporados en nuestro proceso de selección y supervisión de gestores. Evaluamos a nuestros gestores delegados en materia ESG con el mismo rigor que analizamos su rentabilidad, liquidez y gestión del riesgo. Cuando identificamos áreas de mejora, ponemos en marcha programas estructurados de diálogo y seguimiento (*engagement*), de modo que la sostenibilidad se convierte en un elemento medible de la calidad de inversión y no en una consideración secundaria.
- En segundo lugar, **a nivel de cartera**. Aquí es donde el enfoque se materializa de forma tangible. Nuestro objetivo es reducir progresivamente la intensidad de carbono de los fondos clasificados bajo los artículos 8 y 9 del reglamento SFDR, con una reducción aproximada del 4% anual entre 2022 y 2050. Este objetivo refleja nuestra preferencia por modelos de negocio más eficientes y resilientes. A cierre de 2025, nuestras carteras ya habían reducido su intensidad de carbono cerca de un 28% respecto al nivel de referencia inicial, superando las metas previstas. Paralelamente, la construcción de carteras se orienta cada vez más hacia temáticas como la eficiencia energética, la productividad de los recursos y la resiliencia de las cadenas de suministro.
- En tercer lugar, **a nivel de producto**. Nuestras estrategias clasificadas como artículo 9 se centran en ámbitos como la transición energética, la agricultura sostenible y la economía circular, sectores que contribuyen a abordar limitaciones económicas reales, desde el coste de la energía hasta la escasez de recursos. Desde esta perspectiva, la sostenibilidad está estrechamente ligada a la competitividad y la estabilidad económica: energía más barata, agricultura más productiva e industrias más resilientes. Todo ello se apoya en herramientas propias de análisis, entre ellas una denominada *Skillmetrics*, diseñada para medir tanto el rendimiento financiero como el impacto real de las inversiones.

El principio es el mismo en todos los niveles: para que la inversión sostenible sea creíble, debe ser financieramente sólida además de generar un impacto positivo. Los flujos de capital están respaldando cada vez más esta visión, ya que continúan dirigiéndose hacia áreas impulsadas por la eficiencia de costes, la seguridad y la competitividad.

En última instancia, para nosotros se trata de posicionar las carteras de forma que puedan beneficiarse de una profunda transformación económica e industrial de largo plazo que está redefiniendo la manera en que se genera crecimiento, resiliencia y creación de valor.

¿Cuáles serán las principales consideraciones para la gestión de carteras durante la segunda mitad de 2026?

Abordaría la segunda mitad de 2026 con **prudencia**. Estamos entrando en un periodo en el que coinciden un número inusualmente elevado de grandes transformaciones, y en un entorno así la prioridad debe ser la gestión del riesgo, más que la búsqueda agresiva de rentabilidad.

La dificultad no reside en una única fuente de incertidumbre, sino en la interacción entre varias cuestiones aún sin resolver. La inflación ya no responde únicamente a una dinámica cíclica tradicional. Los *shocks* de oferta derivados de la reconfiguración geopolítica, el aumento del gasto fiscal destinado a defensa y transición energética, la presión demográfica sobre el mercado laboral y las importantes inversiones necesarias para desarrollar infraestructuras de inteligencia artificial están impulsando los precios al alza de forma simultánea. Al mismo tiempo, las mejoras de productividad derivadas de la inteligencia artificial actúan en sentido contrario y ejercen presión desinflacionista.

Los bancos centrales están gestionando este escenario sin una hoja de ruta clara. En cuestión de meses, los mercados han pasado de descontar bajadas de tipos a anticipar nuevas subidas, y el riesgo de cometer un error de política monetaria —en cualquiera de las dos direcciones— es tan elevado como en cualquier momento desde la pandemia.

En este contexto, nuestras prioridades son relativamente sencillas. Queremos mantener una posición cercana a la neutralidad entre las distintas clases de activos, preservando la flexibilidad necesaria para actuar de forma decidida cuando el panorama sea más claro, en lugar de asumir apuestas direccionales que podrían verse rápidamente cuestionadas por la evolución del entorno macroeconómico.

El objetivo no es predecir exactamente lo que va a ocurrir. El objetivo es construir carteras lo suficientemente robustas como para resistir acontecimientos que no habíamos anticipado y, al mismo tiempo, lo suficientemente ágiles como para adaptarse cuando las circunstancias cambien.



Dónde está el alfa y cómo distinguir al gestor capaz de capturarlo

Cuatro profesionales señalan los segmentos con mayor recorrido —del *low-mid market* a la deuda privada y la infraestructura *value added*— y los criterios que separan al gestor de primer cuartil del resto.

MERCADOS PRIVADOS

En los mercados privados, la dispersión entre los mejores gestores y los rezagados alcanza una magnitud que no tiene equivalente en los activos cotizados, y eso convierte la elección del equipo gestor no en un complemento de la decisión de inversión, sino en la decisión misma. Es el punto en el que coinciden, desde ángulos distintos, los cuatro profesionales consultados por RankiaPro: el alfa no reside tanto en la clase de activo como en la capacidad de acceder a los vehículos —y a los equipos— adecuados.

El contexto, además, ha cambiado de raíz respecto a la década pasada. Unos tipos de interés estructuralmente más altos, un *overhang* de liquidez sin invertir que presiona los múltiplos de entrada, un mercado de salidas que no termina de despejarse y las primeras restricciones de reembolso en productos semilíquidos han elevado el listón. Las primas de iliquidez han dejado de darse por descontadas y el coste de equivocarse —de gestor o de segmento— es mayor que en ciclos anteriores.

En ese escenario más exigente, los expertos apuntan hacia segmentos concretos que conocemos a continuación.

Diego González

Socio Fundador y Director de Inversiones,
Cobalto Inversiones



Antes de entrar en una selección de gestores creo que siempre hay tres grupos de cuestiones previas antes de lanzarse a la búsqueda de un GP:

1. Maximizar la exposición (*deployment*)

Tener la parte de lo destinado a activos privados **invertido al máximo** y no solo comprometido, es decir, aunque invierta en un buen GP si el *deployment* es bajo en mi cartera de activos privados, aunque haya buenos números en el desempeño de los gestores, mi cartera tenderá a ser pobre por tener poco capital invertido.

2. Capacidad de análisis y acceso

Una vez entendido la primera premisa y los objetivos de inversión marcados, debo poder seleccionar y acceder a gestores primer cuartil para cada categoría.

En el caso de no saber o no poder por importe, tendré que seleccionar *partners* intermedios para poder llegar a las mejores inversiones que lógicamente diluirán la rentabilidad potencial. Además, el *timing* para cada clase de activo facilitará o dificultará que el GP logre sus objetivos (tipos de interés bajos, pocos competidores en el segmento, sectores en crecimiento, secundarios, etc.).

Con todo lo anterior, antes de buscar a los mejores gestores creo que hay que identificar bien si hay oportunidades en primarios o secundarios, o coinversiones en cada momento.

3. De cara al alfa y por clases de activo

- **Venture Capital:** si no tengo acceso a fondos top mejor que vaya por una opción FoF y haya cierto sesgo a fondos de secundarios sobre rondas C y D para acortar plazos e ir a extremos más seguros
- **Private Equity:** idealmente el motor de la cartera, cuidado con no sobre diversificar, entrar en un número muy amplio de gestores primer cuartil hará que la rentabilidad base respecto al potencial individual de cada gestor. Cinco estrategias sería un número mágico combinada de secundario y co-inversiones, así como gestores de *lowe mid market*.

- **Infraestructuras:** aquí el planteamiento no solo es alfa si no si me meto en *value add* o *core plus*, con un buen balance a integrando co-inversiones y secundarios.
- **Deuda privada:** muy importante el colateral, grado de cobertura y qué experiencia tiene la casa y recursos cuando hay un *default*.

Un sesgo segmento bajo y medio junto con una especialidad sectorial suelen ser elementos de buenos resultados. También segmentos que hay menos competencia en las que la originación está menos competida.

Es clave determinar en los GPs la capacidad de generar valor en cuanto a la creación de valor del negocio y no tanto en aspectos como el múltiplo de entrada y de salida.

No hay que olvidar que al igual que entre los activos financieros, en los *managers* de activos privados cuanto más riesgo mayor es la dispersión respecto a la media y por lo tanto de alfa. *Venture capital* es la clase de activo donde más se nota esta dispersión, estar bajo la media resulta fatal.

José Luis García

Chief Strategist,
Loreto Mutua



Mercados alternativos en 2026

El entorno actual de mercados privados es muy distinto a la década pasada. Los tipos de interés estructuralmente más altos, la madurez del ciclo de *private equity* y la evolución de los vehículos *evergreen* configuran un paisaje completamente distinto. Ante este escenario, la selección de estrategias y gestores se convierte en la palanca de valor más determinante.

Private equity: Low-mid market sobre large buyout

El mercado de buyouts de gran capitalización se enfrenta a distintos problemas: valoraciones todavía elevadas, un *overhang* de *dry powder* que sigue presionando los precios de entrada y un mercado de salidas a bolsa que no termina de arrancar y concentrado en compañías sesgadas por la IA. La **oportunidad más interesante reside en el low-mid market**, donde la competencia es menor, los múltiplos de entrada más razonables, el potencial de creación de valor operacional más significativo y los exit se producen con más facilidad. En este contexto, España ofrece buenas oportunidades de inversión.

En **venture capital** el ajuste de valoraciones continúa. La caída del *fundraising* abre oportunidades de inversión. Más allá de compañías con sesgo hacia inteligencia artificial y *deep tech*, **nos gusta agro-tech en el que no hay tanta competencia**.

Private credit: Calidad sobre volumen

La deuda privada es el activo que más preocupación genera en el mercado y, en particular, la deuda americana. Ciertamente, como señalan las autoridades, no hemos visto qué nivel de impagos muestra el activo en un ciclo económico completo, que, unido a los problemas de liquidez en algunos productos *evergreen*, alejan a los inversores del activo.

Esto ofrece oportunidades de inversión a inversores institucionales, y en particular, en la estrategia de "situaciones especiales". **El direct lending es atractivo como generador de rentas estables, especialmente en Europa**, donde el repliegue bancario abre oportunidades y no le afecta el riesgo divisa.

Real estate e infraestructura: Activos reales con sesgo europeo

El inmobiliario ha atravesado una corrección significativa, y los activos *core/core+* en Norteamérica y Europa empiezan a ofrecer puntos de entrada atractivos. Sin embargo, nuestro activo preferido es la **infraestructura** por su **alto nivel de visibilidad en este entorno macroeconómico**. La infraestructura **value added** con componente de crecimiento más elevada resulta preferible a la infraestructura *core* pura, especialmente con un entorno de inflación persistente que favorece activos con capacidad de fijación de precios. **Europa presenta una ventaja competitiva clara frente a Norteamérica**, apoyada en el ciclo de gasto en defensa, transición energética y digitalización.

Criterios de selección de gestores

La calidad del equipo gestor es un factor determinante en la selección de gestores de activos privados. Más allá de la rentabilidad histórica, se debe **evaluar la estabilidad y continuidad del equipo, su diversidad**, la solidez del gobierno corporativo y la **alineación de intereses** a largo plazo.

La especialización sectorial es una ventaja competitiva y permite un mayor apoyo estratégico en las participadas.

En un entorno en el que hay mayor selección, los gestores con resultados consistentes, disciplina en valoraciones y un enfoque en mejora operativa son los ganadores.

Romualdo Trancho

Sales Leader del negocio de Investment Solutions & OCIO Services, Mercer España

Los mercados privados siguen siendo una fuente atractiva de rentabilidad y diversificación para los inversores, pero el acceso y la selección de estrategias marcan la diferencia entre promesa y rendimiento real.

Por otro lado, el rápido crecimiento y la complejidad de los mercados privados exigen marcos de clasificación más rigurosos para permitir análisis comparables y decisiones de asignación de capital bien fundadas. El informe "A New and Expanded Taxonomy for Private Markets", elaborado por S&P Global, Cambridge Associates y Mercer, propone una taxonomía estructurada que mejora la transparencia, la comparabilidad y el control de riesgos en inversiones privadas.

Dónde se genera el alfa

El alfa en mercados privados no es homogénea, emerge de fuentes distintas según el tipo de activo.

En **private debt**, la prima por iliquidez y la negociación directa permiten rendimientos superiores a la renta fija pública y ofrecen protección en entornos de tipos altos. Las estrategias de **direct lending y senior secured** continúan proporcionando cupones atractivos y perfiles de capital relativamente defensivos, especialmente en empresas medianas con estructuras de colateral robustas.

En **activos reales e infraestructuras**, los flujos de caja indexados y los contratos de largo plazo actúan como coberturas naturales contra la inflación. Segmentos selectivos de **real estate** (logística, *data centers*, vivienda con demanda estructural) **e infraestructura digital o renovable** combinan resiliencia de ingresos y baja correlación con los mercados financieros tradicionales, lo que favorece carteras de pasivos a largo plazo.

El **private equity** genera alfa mediante acceso a crecimiento no cotizado y mejora operativa. Hoy las oportunidades más atractivas aparecen en **growth equity tecnológico y salud**, y en transacciones donde la creación de valor operativo es prioritaria. Tácticas como co-inversiones y *secondaries* reducen la exposición a la tradicional "curva J" y mejoran la eficiencia de costes, acortando los plazos de inversión.



Criterios para elegir gestores

La selección de gestores determina en gran medida la captura del alfa proyectado.

Aspectos esenciales en el proceso de selección:

- Calidad y exclusividad del *deal flow*.
- Estabilidad y experiencia del equipo de inversión.
- Historial ajustado al riesgo y consistencia inter-*vintage*.
- Fuerte alineación de intereses (inversión relevante del equipo, estructura de *fees* coherente).
- Gobernanza robusta y transparencia operativa.
- Integración genuina de criterios ESG.
- Claridad sobre liquidez y opciones de salida.

La diligencia rigurosa —combinando análisis cuantitativo, revisión operativa y evaluación de gobernanza— es la herramienta principal para transformar oportunidades aparentes en alfa sostenible.

Conclusión

Los mercados privados ofrecen amplias vías para generar alfa, pero la heterogeneidad de fuentes y la opacidad relativa exigen un **enfoque selectivo y disciplinado**.

La clave reside en la importancia de definir el objetivo de inversión en cada caso (*private debt* y activos reales para ingresos recurrentes y protección frente a la inflación, *private equity* selectivo para crecimiento y *secondaries/co-invest* para optimizar liquidez y coste); así como en el proceso para identificar gestores con capacidades de originación exclusivas, equipos estables, fuerte alineación de intereses y capacidad operativa.

David Calderón

Gestor de Renta Fija en el Área de Inversiones, PSN

Mercados privados: oportunidad real, pero con los ojos abiertos

Vivimos un momento curioso en los mercados privados. Por un lado, el interés de los inversores —especialmente en deuda privada— no ha dejado de crecer. Por otro, empiezan a aparecer noticias que generan inquietud: fondos que limitan o retrasan las retiradas de efectivo de sus partícipes, los llamados *gates* o restricciones de liquidez. Y eso, inevitablemente, levanta preguntas legítimas.

¿Es una señal de alarma? ¿Hay que salir corriendo? Mi respuesta es: ni lo uno ni lo otro. Pero sí hay que entender bien qué está pasando.

La **deuda privada** sigue siendo, a mi juicio, **uno de los segmentos más atractivos** dentro de los mercados privados. La retirada de la banca tradicional de ciertos nichos de financiación empresarial ha dejado un espacio que gestores especializados están ocupando con criterio, **ofreciendo rendimientos atractivos y una protección estructural** —garantías, *covenants*, posición preferente en la estructura de capital— que el mercado de renta fija cotizada raramente puede igualar.

Pero hay una trampa en la que muchos inversores han caído: confundir un activo ilíquido con un producto líquido. Algunos fondos, especialmente los llamados semilíquidos o *evergreen*, se comercializaron con la promesa de cierta flexibilidad de reembolso. Cuando muchos partícipes han querido salir a la vez —presionados por la incertidumbre macro o simplemente por necesidades de liquidez— los gestores se han visto obligados a activar esas restricciones. No porque el fondo vaya mal necesariamente, sino porque la naturaleza del activo subyacente no permite vender de un día para otro.

Esto no es un escándalo. Es una consecuencia lógica de una promesa que nunca debió hacerse de forma tan laxa. Y, en cierto modo, es una llamada de atención útil para toda la industria



¿Qué debería mirar un inversor antes de comprometerse con un fondo de deuda privada? Dos cosas me parecen esenciales. La primera es el **historial real del gestor**: no solo sus retornos en el mejor momento del ciclo, sino su comportamiento cuando las cosas se complican. ¿Cómo gestionó las situaciones de estrés? ¿Fue transparente con sus partícipes? La segunda es la **alineación de intereses**: si el equipo gestor tiene su propio dinero invertido en el fondo, sus incentivos y los del inversor van en la misma dirección. Cuando un gestor sufre las mismas consecuencias que sus clientes, toma decisiones de forma diferente.

Los mercados privados no son una bala de plata, pero tampoco son una trampa. Son una clase de activo exigente, que requiere paciencia, análisis y, sobre todo, saber con quién se invierte. Las restricciones de liquidez que estamos viendo no deberían alejar al inversor de este espacio; deberían empujarle a ser más selectivo.

Porque al final, el **problema nunca fue la deuda privada. Fue la falta de rigor en la selección.**

Concurso RankiaPro de Carteras Modelo 2026

4 categorías en las que 27 entidades compiten por obtener la mayor rentabilidad.

El pasado mes de enero iniciamos la novena edición del Concurso RankiaPro de Carteras Modelo en el que 27 entidades de servicios de inversión del mercado español y andorrano nos daban a conocer sus apuestas de inversión para todo el ejercicio.

En este nuevo número de la revista, conocemos cómo se van a posicionar tres firmas participantes de cara al próximo

semestre del año. En concreto, las EAFs AG Family Office, Cross Capital y 25Delta nos muestran su perspectiva de mercado, cómo tienen previsto ajustar la cartera en el contexto actual y cuáles son los fondos de inversión, temáticas o sectores en los que depositan una mayor confianza para los próximos seis meses del año.

Gestión Activa RV Rentabilidad Primer Semestre



Gestión Activa RF Rentabilidad Primer Semestre



Gestión Indexada RV Rentabilidad Primer Semestre



Gestión Indexada RF Rentabilidad Primer Semestre



*Los datos aportados es la Rentabilidad YTD (09/01/2026 - 30/06/2026) correspondiente a cada cartera.

Alexandre García

Responsable,
AG Asesores de Patrimonio EAF

Cuando no hacer mucho es una decisión

Cada semestre suele venir acompañado de la misma pregunta: ¿qué esperamos de los mercados para los próximos meses? La realidad es que no lo sabemos. Y, probablemente, esa sea una de las ideas más importantes que un inversor puede aceptar.

Los mercados financieros tienen una capacidad extraordinaria para sorprender. En los últimos años hemos convivido con inflación, subidas de tipos, conflictos geopolíticos, crisis energéticas, euforia tecnológica y numerosos episodios que parecían capaces de cambiar por completo el rumbo de la economía mundial. Sin embargo, la lección ha sido siempre parecida: los acontecimientos concretos son difíciles de anticipar, mientras que los principios de inversión suelen permanecer vigentes.

Por ese motivo, **nuestra cartera mantiene un enfoque prácticamente inalterado de cara al segundo semestre**. No creemos que nuestra ventaja competitiva consista en adivinar el próximo movimiento de los mercados, ni en identificar la siguiente temática de moda. Nuestra labor consiste en construir una cartera diversificada, robusta y capaz de participar en el crecimiento global de la economía durante muchos años.

La **cartera de renta variable** continúa diversificada entre **Estados Unidos, Europa, Asia-Pacífico, mercados emergentes y pequeñas compañías**, evitando concentraciones excesivas en sectores, países o nombres concretos. Del mismo modo, la cartera de **renta fija** mantiene una exposición global diversificada entre **deuda pública, corporativa, emergente y bonos estadounidenses cubiertos a euros**. No esperamos realizar cambios significativos más allá de los rebalances habituales que puedan surgir como consecuencia de fuertes movimientos del mercado o cambios relevantes en las ponderaciones.

En un entorno donde gran parte de la conversación gira alrededor de la inteligencia artificial, los semiconductores o las compañías que lideran las subidas recientes, preferimos recordar que perseguir la rentabilidad pasada rara vez ha sido una estrategia ganadora. Las modas cambian con rapidez; la diversificación, la disciplina y los costes bajos siguen funcionando generación tras generación.



Si tuviéramos que destacar tres áreas en las que depositamos confianza para los próximos años, no serían necesariamente las más populares:

- En primer lugar, los **mercados emergentes**, que continúan ofreciendo una exposición amplia al crecimiento económico global con valoraciones razonables.
- En segundo lugar, las **pequeñas compañías internacionales**, un segmento frecuentemente olvidado pero que históricamente ha sido una fuente importante de rentabilidad a largo plazo.
- Y, por último, la **renta fija global de calidad**, que vuelve a ofrecer rentabilidades esperadas atractivas tras años de tipos de interés excepcionalmente bajos.

Los resultados obtenidos por la cartera de renta variable durante los últimos dos años y medio refuerza esta convicción. Con una rentabilidad acumulada cercana al 53%, superior a la media de los participantes del concurso en Rankia y superior al 51% obtenido por el *MSCI World* en euros durante el mismo periodo, la estrategia no ha necesitado grandes apuestas ni movimientos espectaculares. No ha sido la cartera más llamativa en cuanto a rentabilidad, pero sí una cartera coherente.

Al final, invertir no consiste en tener razón sobre lo que ocurrirá durante los próximos seis o 24 meses. Consiste en construir un proceso capaz de funcionar durante los próximos veinte años. Seguiremos gestionando la cartera bajo esa misma filosofía: menos predicciones, más disciplina; menos especulación, más diversificación; menos ruido, más tiempo.

Munesh Melwani

Socio y Director General,
Cross Capital

Invertir en un mercado polarizado:
dónde vemos valor en el 2º semestre

El 1S26 ha vuelto a poner de manifiesto una realidad que venimos observando desde hace tiempo: los índices cuentan solo una parte de la historia. A pesar de un entorno marcado por tensiones geopolíticas, persistencia inflacionista, déficits fiscales crecientes y un coste del capital históricamente elevado, los mercados han mostrado una notable resiliencia. Esto en buena parte se explica por la fortaleza de un grupo reducido de compañías de gran capitalización, especialmente en EE.UU., ligadas a IA, tecnología y crecimiento secular.

Sin embargo, la dispersión entre sectores, estilos y compañías continúa siendo extraordinariamente elevada. Mientras ciertos segmentos cotizan en niveles exigentes y descuentan escenarios prácticamente perfectos, otros permanecen claramente **fuera del radar del mercado**. Ahí es donde se encuentran las oportunidades.

Nuestra visión para el 2S26 sigue siendo constructiva, aunque prudente. No esperamos un mercado lineal ni exento de volatilidad. Creemos que seguirá siendo un entorno donde **la gestión activa, la disciplina en valoración y la capacidad de pensar de forma independiente marcarán la diferencia**.

Vemos especial atractivo en sectores vinculados al denominado "mundo físico": negocios expuestos a **activos estratégicos, recursos escasos e infraestructuras críticas**. En este contexto, mantenemos una **visión positiva sobre energía**, especialmente en oil & gas y en toda la cadena asociada al LNG. Más allá de la narrativa dominante sobre transición energética, la realidad es que el mundo continúa dependiendo en gran medida de los combustibles fósiles, mientras años de infrainversión en capacidad productiva siguen limitando la oferta.

También vemos valor en la **temática nuclear**, favorecida por una demanda energética creciente derivada de la electrificación, centros de datos e inteligencia artificial. En paralelo, **materias primas estratégicas** como cobre y tierras raras continúan siendo esenciales para sostener tanto la transición energética como el proceso de reindustrialización global.



En cambio, **somos más cautos en sectores que han liderado** el mercado durante los últimos trimestre: determinadas large caps en EE.UU., así como de áreas como aeroespacial y defensa, donde el fuerte *rally* reciente —acentuado por el entusiasmo generado tras la salida a bolsa de SpaceX— ha comprimido buena parte del potencial de revalorización a corto plazo.

Asimismo, vuelven a aparecer oportunidades interesantes en sectores especialmente castigados como **farma, retail y automoción**, donde el mercado tiende a sobrereaccionar ante debilidades cíclicas de corto plazo. Vemos mucho más valor relativo en **small y mid caps** que en grandes compañías: líderes de nicho con balances sólidos, ventajas competitivas sostenibles y una cobertura limitada por parte del mercado. Históricamente, es precisamente en estas áreas menos seguidas donde suelen generarse las mejores oportunidades de inversión.

En cuanto a nuestras **carteras modelo**, no realizaríamos cambios estructurales, pero sí algunos **ajustes tácticos**. En renta fija, reduciríamos parcialmente exposición a segmentos de crédito tradicional y estrategias de *carry* donde el estrechamiento de spreads ha comprimido significativamente el potencial de retorno. Preferimos aumentar exposición a estrategias con mayor opcionalidad y a temáticas ligadas a activos reales y sectores estratégicos. En renta variable: rotación parcial desde segmentos de *large-cap growth* con valoraciones más exigentes hacia *small y mid caps*, energía, materiales y compañías actualmente fuera del consenso, donde seguimos identificando mejores asimetrías entre riesgo y rentabilidad esperada.

Pedro Servet

Fundador y CEO,
25Delta EAF



La **cartera 25Delta EAF**, participante en el Concurso de Carteras de RankiaPro, acumula una **rentabilidad del +50,77% desde su inicio en enero de 2024**, partiendo de un capital inicial de 100.000€ hasta alcanzar los 150.774€ en junio de 2026. Con un *Sharpe ratio* de 2,17 y una volatilidad anualizada del 12,92%, la cartera presenta una de las mejores relaciones riesgo/rentabilidad del mercado para una estrategia 100% renta variable.

Composición y filosofía

La cartera está formada por ocho fondos de inversión rebalanceados trimestralmente con pesos aproximadamente iguales. Su núcleo tecnológico (~45%) agrupa tres fondos complementarios: uno con cobertura en euros frente al dólar; otro que sorprendentemente supera a su homólogo americano gracias a la fortaleza de ASML, SAP y los semiconductores europeos; y un tercero, que captura íntegro el *rally* del Nasdaq sin cobertura de divisa. El 55% restante lo componen fondos de diversificación, junto a una posición de liquidez en dólares del 7%, que actúa como colchón para los rebalanceos trimestrales sin necesidad de vender activos en mínimos.

Control del riesgo: *drawdown* excepcional

El aspecto más destacado del periodo fue la corrección arancelaria de abril de 2025, que provocó caídas del -18,9% en el S&P 500, -23,1% en el Nasdaq y hasta -25,4% en el MSCI IT. La cartera **25Delta Renta Variable Activa** sufrió un máximo *drawdown* de tan solo -7,6% —tres veces inferior al del MSCI IT y dos veces y media inferior al del S&P 500— gracias a la posición de liquidez en USD, a los fondos mixtos como amortiguadores y a la estructura de rebalanceo trimestral.

Perspectivas y hoja de ruta

Los resultados obtenidos avalan con solidez la estrategia seguida hasta la fecha, por lo que **25Delta Renta Variable mantiene sin cambios sus tres pilares de inversión** para

los próximos trimestres. El **núcleo tecnológico** —tanto global con cobertura EUR como la exposición directa a tecnología americana y europea— continúa siendo el **motor principal de la cartera**, con convicción renovada tras haber demostrado su capacidad de recuperación ante correcciones severas. Los **fondos de diversificación temática y de pequeñas compañías europeas** seguirán aportando *descorrelación* y estabilidad al conjunto. La **posición de liquidez en dólares** se mantiene como elemento estratégico, no solo como reserva operativa para rebalanceos, sino también como cobertura táctica frente a la volatilidad del ciclo de tipos americano y ante el riesgo geopolítico previsible.

Para el segundo semestre de este año somos constructivos sobre diferentes activos, **renta variable, Europa mejor que EE.UU., y emergentes**, atendiendo a posibles correcciones en el área tecnológica, y a la evolución de la inflación por la reacción de bancos centrales para que no desancle. Los riesgos geopolíticos persistentes ayudarán a un mejor comportamiento de los mercados de renta fija en los próximos meses.

Como novedad relevante, en diciembre de 2026 la cartera incorporará **tres nuevos fondos que 25Delta EAF estará asesorando directamente**, ampliando así la propuesta de valor de la EAF. Esta incorporación reforzará la capacidad de generar *alpha* propio dentro de los sectores en los que la firma ha demostrado mayor convicción y conocimiento, y representa un paso natural en la evolución de 25Delta EAF.

¡No pierdas de vista el Concurso Carteras de RankiaPro!

Descubre las últimas novedades y sigue la rentabilidad de cada cartera en tiempo real.



Los atardeceres favoritos de los profesionales de la inversión

Zúrich, la Albufera, Cádiz y Galicia son los rincones preferidos, allí donde el ritmo del mercado cede el paso a la luz del verano.

El verano llega también a la industria de fondos de inversión. Y con él, la oportunidad de recordar que detrás de cada *sales manager*, selector, gestor o asesor financiero hay una persona que, como cualquier otra, busca ese momento en el que el día se suaviza y el horizonte lo justifica todo. En un sector donde la información circula sin pausa, los mercados reaccionan en segundos y el calendario no entiende de estaciones, la llegada de la época estival representa algo más que un cambio de temperatura:

es una invitación a levantar la vista de las pantallas y recuperar el valor de los placeres más sencillos.

Pocos lo encarnan mejor que un buen atardecer. Momentos que, con el paso del tiempo, se convierten en los recuerdos más duraderos del verano. Álvaro Però (Capital Group), Rocío Poquet (DPAM) y Reyes Brañas (MFS IM) compartan su puesta de sol favorita: el lugar al que vuelven —o al que sueñan con volver— cuando los mercados cierran y el cielo toma el relevo.

Álvaro Però

Fixed Income Investment Director,
Capital Group

Como alguien de Barcelona, **Zúrich me resulta familiar en todos los sentidos**: abierta, acogedora y construida en torno a esos pequeños momentos en los que puedes bajar el ritmo. Viajo aquí a menudo para reunirme con clientes y, siempre que puedo, saco tiempo para **disfrutar del lago al atardecer**. A esa hora la ciudad es distinta: menos impulso, más presencia.

No es el Mediterráneo, pero ofrece algo muy parecido en espíritu: esa pausa tranquila cuando el día se suaviza y sus contornos empiezan a difuminarse. La energía empresarial se desvanece casi imperceptiblemente, sustituida por algo más humano. Se nota cómo la ciudad exhala. La gente se reúne junto al agua, la música llega desde algún punto detrás de ti y las conversaciones se alargan un poco más de lo previsto. Todo fluye sin esfuerzo, un ritmo que no necesita organizarse, solo prestarle atención.

Lo que más me llama la atención es la transición. Zúrich, durante el día, es precisa y decidida: todo funciona, todo avanza. Pero junto al lago, al atardecer, esa estructura da paso a algo más relajado, más expresivo. Los patinadores pasan, zigzagueando entre pequeños grupos de amigos; alguien abre una botella; otro se sienta en silencio, simplemente contemplando cómo cambia la luz. Es un recordatorio de que incluso los lugares más disciplinados saben suavizar sus bordes.

La mayoría de las veces voy solo, lo que la ha convertido en una especie de ritual. Entre reuniones, vuelos y movimiento constante, **me ofrece un momento para resetear, para salir de la rutina y entrar en algo más sencillo**. Una pausa que no está vacía, sino llena de otra forma, más silenciosa. Hay algo en ver cómo la luz se refleja en el agua, pasando de un brillo intenso a tonos más cálidos, que ralentiza naturalmente el pensamiento.

Dicho esto, también se disfruta igual con amigos. Hay una generosidad en esas tardes, la manera en que el espacio se abre, en cómo el tiempo parece alargarse. Las



conversaciones fluyen con más facilidad, son menos formales. El entorno hace parte del trabajo por ti. No necesitas mucho: una bebida, buena compañía y la sensación de que no tienes que estar en ningún otro sitio.

Si tuviera que recomendar un lugar, sugeriría **empezar en Bürkliplatz y caminar hacia Enge**. Desde allí, se obtiene una vista clara del **sol poniéndose detrás de las montañas, la luz asentándose sobre el lago y el perfil de la ciudad**. Es una escena sencilla, pero cautivadora; no exige atención, y aun así la retiene.

Para mí, inevitablemente me genera una sensación muy parecida a la de estar en Barcelona, no en un sentido literal, sino en la sensación. Los colores, la energía, ese instinto compartido de aprovechar el momento. Ciudades distintas, pero con una comprensión similar de lo que importa al final del día. Y quizá por eso sigo volviendo: no sólo por la vista, sino por esa breve y familiar sensación de estar exactamente donde debes estar.



Rocío Poquet

Senior Sales en España,
DPAM

La puesta de sol en la Albufera, Valencia

A pocos kilómetros de la ciudad, **la Albufera ofrece cada tarde una de las mejores puestas de sol**. Desde el embarcadero, se puede contemplar como el sol desaparece, en un escenario donde el agua y el cielo parecen fundirse en un mismo lienzo de colores.

La puesta de sol es el broche final a la experiencia que comienza al **recorrer la carretera de El Saler**, que conecta Valencia con la Albufera atravesando el Parque Natural. A un lado, los pinares y las dunas que esconden las playas más salvajes de la costa valenciana; al otro, los arrozales con las barracas, la huerta valenciana que describe Blasco Ibañez en su libro Cañas y Barro.

Al llegar al embarcadero, se detiene el tiempo. Los pescadores recogiendo de sus redes las anguilas pescadas durante el día, las garzas y las gaviotas sobrevolando el ambiente... Es entonces cuando comienza la magia. Los **reflejos dorados se extienden sobre la superficie del agua**, transformándose poco a poco en tonos anaranjados, rojizos y violetas que convierten cada atardecer en un momento irrepetible.

El agua de la Albufera actúa como un espejo natural que multiplica la belleza del cielo. Desde el embarcadero, el silencio apenas se ve interrumpido por el sonido de las aves que regresan a sus refugios.

La Albufera está profundamente ligada a la historia y a la cultura valenciana, y ayuda a desconectar de todo. Aquí no hay prisas. Solo la sensación de estar presenciando un espectáculo que se repite cada día y que, sin embar-go, nunca es igual.



Reyes Brañas

Sales Director,
MFS Investment Management

En un mundo que funciona cada vez más deprisa, donde la información circula de forma constante y los mercados reaccionan en cuestión de segundos a cualquier titular, es fácil acostumbrarse a vivir sin apenas pausas. Quizá por eso **el verano tiene algo tan valioso: nos da la oportunidad de bajar el ritmo**, levantar la vista de las pantallas y volver a valorar momentos tan sencillos como **contemplar cómo termina el día**. Para mí, pocos representan mejor esa sensación que un buen atardecer.

No hablo de grandes planes ni de experiencias extraordinarias. Hablo simplemente de sentarse unos minutos a mirar cómo termina el día. Es uno de esos placeres sencillos que, cuando se comparte con familia o amigos, acaba convirtiéndose en parte de los mejores recuerdos del verano.

Si tuviera que elegir mis atardeceres favoritos en España, me quedaría con dos lugares muy distintos: Cádiz y Galicia.

En Cádiz hay una luz difícil de explicar hasta que la ves. Al final de la tarde, la ciudad adquiere un tono dorado muy característico que se refleja en el mar y transforma por completo el paisaje. Me gusta especialmente porque no hace falta organizar nada. Basta con un paseo o sentarse en una terraza mirando al mar.

Galicia ofrece justo lo contrario, pero con el mismo resultado. **Lo que más me gusta allí son los días largos del verano**. Cuando vienes de una rutina marcada por horarios, descubrir que todavía hay luz a las diez de la noche resulta casi un lujo. Las tardes parecen estirarse y siempre queda tiempo para un paseo más por la playa.

Como madre de tres hijos pequeños, he aprendido que muchas veces los mejores momentos familiares no son los más planificados. Suelen surgir precisamente en esos espacios entre actividades, cuando nadie tiene prisa por ir al siguiente sitio. Los atardeceres en Galicia tienen mucho de eso: tiempo. Tiempo para estar juntos, o simplemente disfrutar del paisaje sin mirar constantemente el móvil.



Quizá por eso me gustan tanto estos dos destinos. **Más allá de la belleza del paisaje, ambos tienen la capacidad de cambiar el ritmo del día**. Cádiz lo hace a través de una luz única, Galicia gracias a unas tardes que parecen no terminar nunca.

En un entorno profesional donde solemos hablar de eficiencia, rentabilidad y resultados, el verano es una oportunidad para recordar que no todo se mide de la misma manera. Algunas de las mejores decisiones son las que nos permiten dedicar más tiempo a las personas que queremos y a las experiencias que realmente nos ayudan a desconectar.



Colaboraciones

- **Ángel Olea**, Socio y Director de Inversiones, Abante
- **Antonio Fernández**, Gestor, Tesys AF SGIC
- **Miguel Castells**, Director de Inversiones, Unicaja AM
- **Pelayo Gil-Turner**, Director de Inversiones, Varianza Gestión
- **Neus Ametller**, Directora de Arquitectura Abierta, VidaCaixa
- **Lourdes Arana**, Colaborador, VidaCaixa
- **Javier Encinas**, Colaborador, VidaCaixa
- **Roger Casas**, Colaborador, VidaCaixa
- **María Gassó**, Colaborador, VidaCaixa
- **Lorena Lusso**, Colaborador, VidaCaixa
- **Gloria Muñoz**, Colaborador, VidaCaixa
- **Adrián Muñoz**, Colaborador, VidaCaixa
- **Fernando Úrculo**, Sales Manager, Flossbach von Storch
- **Almudena Mendaza**, Responsable para Iberia, Generali Investments
- **Leonardo López**, Country Head Iberia & Latam, ODDO BHF Asset Management
- **Antonio Feito**, Director de Ventas en España, Swisscanto Asset Management International
- **Gonzalo de la Peña**, Cofundador, Wio Capital
- **David Verdú**, Cofundador, Wio Capital
- **Pablo Bernal**, Responsable de Vanguard en España
- **Domingo Barroso**, Director de desarrollo de negocio en España, Vanguard
- **Álvaro Hermoso**, Especialista de desarrollo de negocio en España, Vanguard
- **João Saraiva**, Especialista senior de inversiones, Vanguard
- **Greta Galdós**, Responsable de relación con clientes en España, Vanguard
- **Patricia Jurado**, Responsable de marketing en España, Vanguard
- **Juan Acevedo**, Representante de RRPP para España y Francia, Vanguard
- **Blanca Pérez**, Administración de oficina en España, Vanguard
- **Enrique Roca**, Exgestor de fondos y colaborador en RankiaPro
- **Jane Bleeg**, Gestora del AB International Health Care Portfolio, AllianceBernstein
- **Diego González**, Socio Fundador y Director de Inversiones, Cobalto Inversiones
- **José Luis García**, Chief Strategist, Loreto Mutua
- **Romualdo Trancho**, Sales Leader del negocio de Investment Solutions & OCIO Services, Mercer España
- **David Calderón**, Gestor de Renta Fija en el Área de Inversiones, PSN
- **Julia Arellano**, Senior Product Manager ETF/ETP, BME (parte del Grupo SIX)
- **Juan San Pio**, Director Comercial para Iberia y Latinoamérica, Amundi ETF, Indexing & Smart Beta
- **Ignasi Viladesau**, Director de inversiones, MyInvestor
- **Alexandre García**, Responsable, AG Asesores de Patrimonio EAF
- **Munesh Melwani**, Socio y Director General, Cross Capital
- **Pedro Servet**, Fundador y CEO, 25Delta EAF
- **Christophe Jaubert**, Chief Investment Officer de Mediolanum International Funds
- **Álvaro Peró**, Fixed Income Investment Director, Capital Group
- **Rocío Poquet**, Senior Sales en España, DPAM
- **Reyes Brañas**, Sales Director, MFS Investment Management
- **Benjamin Pesquier**, Gestor del fondo Tikehau Subfin, Tikehau Capital

ESPECIAL

10 fondos para un mundo en transición: las recomendaciones de la banca privada

- **Juan Miguel De Gracia**, Managing Partner, Anchor Capital Advisors
- **Begoña Sanz**, Banquera privada, A&G
- **José Luis Templado Martín**, Socio - CALTEMAR AM SL, Sociedad Agente A&G
- **Miguel Ángel Soriano**, CEO, CapitalSur Advisors
- **Álvaro Ballvé**, Socio - Director General, CoreCapital Finanzas
- **Julio Martín**, Asesor financiero y director de la oficina en Santa Cruz de Tenerife, iCapital
- **Víctor Mir**, Director del Negocio de Banca Patrimonial, MiraltaBank
- **Carlos Romeo**, Agente financiero, Norwealth Capital
- **Pedro Palenzuela**, Director de Asesoramiento, Palenzuela Wealth Management
- **Andrés Allende**, Managing Partner de Paradigma Value Catalyst, A&G
- **Lazare Hounhouayenou**, Gestor del fondo, BNP Paribas Asset Management
- **Brian Blongastainer**, Gestor del BNY Mellon Global Infrastructure Income, BNY Investments
- **Rafael Valera**, Consejero delegado y gestor de renta fija, Buy & Hold
- **Michaël Vander Elst**, Jefe de Mercados Emergentes, DPAM
- **María García**, Head of Sales España, Edmond de Rothschild Asset Management
- **Amadeo Alentorn**, Responsable de Inversión de Renta Variable Sistemática, Jupiter Asset Management
- **Pilar Lloret**, Directora General, Directora de Inversiones, NAO Sustainable Asset Management
- **Eugeni Segarra**, Gestor de Inversiones, NAO Sustainable Asset Management
- **Sergio Luján**, Gestor de Inversiones, NAO Sustainable Asset Management
- **Yoann Ignatiew**, Gestor del R-co Valor Balanced, Rothschild & Co AM
- **Emmanuel Petit**, Gestor del R-co Valor Balanced, Rothschild & Co AM

Edición: Julio 2026

Depósito Legal: V-601-2024

Maquetación: Noelia Muñoz

Contenido: Leticia Rial

Equipo Editorial



Juan Such
President & Founder
juan@rankia.com



Miguel Arias
CEO & Co-Founder
miguel@rankia.com



Ana Andrés
Head of RankiaPro
ana@rankiapro.com



Leticia Rial
Content Specialist Spain
leticia@rankiapro.com



Noelia Muñoz
Graphic Designer of the brand
noelia@rankiapro.com



Sara Giménez
Investor Relations Manager
saragimenez@rankiapro.com



Xiaoying Zhou
Investor Relations Specialist
Iberia & LATAM
xiaoying@rankiapro.com



Juan Francisco Moreno
Investor Relations Specialist Iberia
juanfran@rankiapro.com

Equipo Comercial



Alejandro Ortolá
Sales Manager Iberia & LATAM
+34 620 742 667
alejandro@rankiapro.com



José Antonio Sánchez
Sales Manager Europe
+34 629 122 275
jasi@rankiapro.com

rankiapro.com

Únete a nuestra Comunidad RankiaPro



C/ Serpis 66, Entresuelo B CP. 46022 Valencia | España
(+34) 963 386 976 (+34) 601 302 692