



nmg
CONSULTING

- [Industries](#)
 - [Insurance](#)
 - [Reinsurance](#)
 - [Wealth Management](#)
 - [Asset Management](#)
- [Expertise](#)
 - [Consulting](#)
 - [Insights](#)
 - [Analytics](#)
- [Our People](#)
- [Knowledge](#)
- [Careers](#)
- [Locations](#)
- [Contact Us](#)



[La crisis del COVID-19 estimula la apuesta por la gestión activa](#)

May 4, 2020

No es ningún secreto que la gestión pasiva esta de moda, es un fenómeno global que en muchas partes del mundo ha mostrado pocos signos de frenarse. Este paso de estrategias activas, más caras, hacia gestión pasiva de bajo coste (incluyendo smart beta), es el mayor freno al crecimiento de ingresos de las gestoras de fondos y se acelera por la búsqueda por parte inversores institucionales y asesores financieros de estrategias más baratas en todas las clases de activos. Por si hicieran falta más evidencias de esta tendencia, la industria de los ETF superó (quizás temporalmente) la cifra de 6 trillones de dólares en activos bajo gestión al cierre de 2019.

Nuestros clientes nos preguntan a menudo cuándo se frenará la bajada de comisiones, pero en la mayoría de mercados nada apunta a que eso vaya a ocurrir. Al contrario, vemos que incluso algunos clientes que creen firmemente en el valor de la gestión activa han incrementado su uso de soluciones pasivas para reducir el coste total ofrecido al mercado.

La respuesta de la gestión activa ha sido, con algunas notables excepciones, bastante pobre y en algunos casos muy egoísta. A decir verdad, su historia tiene más matices que la de la gestión pasiva, y hay muchas más gestoras activas que pasivas, por lo que las dificultades para desarrollar una retórica común, consistente y con impacto son mayores. Sin embargo, una pata importante de la historia ha sido siempre que la gestión activa brilla más durante mercados bajistas; cuando el mercado baja es cuando el valor de la gestión activa se puede demostrar con más facilidad. La pregunta es, ¿quién hacía caso a este argumento durante el largo mercado alcista?



Parece que asesores financieros de todo el mundo han escuchado el mensaje de la gestión activa de forma alta y clara. Como muestra el gráfico, con la excepción de Japón y Reino Unido (dónde permanecen más fieles a la gestión pasiva), los asesores piensan claramente incrementar la exposición a fondos de gestión activa. En ningún sitio esa predicción es más pronunciada que en EEUU, dónde la penetración de los fondos de gestión pasiva es la mayor de todos los países analizados (y por tanto, donde las gestoras activas tienen más que ganar).

Nadie quiere al Coronavirus entre nosotros, pero si los asesores financieros llevan a la práctica sus intenciones, para las gestoras activas se puede abrir un resquicio de esperanza.

You are invited to discuss your challenge with an NMG Consulting Expert.

[Contact Us](#)

NMG Consulting offers outstanding opportunities to develop your career.

[JOIN US](#)

[About Us](#)

[Contact](#)

[Terms of Use](#)

[Privacy Policy](#)

[Cookie Policy](#)

[NMG Connect](#)

[CSR](#)

[SUBSCRIBE](#)

- [Follow](#)