

PROYECTOS EN UN ENTORNO PUJANTE Los contactos y las reuniones entre la CNMV y los profesionales de la gestión de activos se están intensificando en los últimos meses, en un momento de crecimientos récord en el sector de la inversión colectiva.

Nuevas gestoras asoman en el horizonte

Ana Antón. Madrid

Las reuniones y contactos entre profesionales y firmas especializadas en la gestión de activos con la CNMV se han intensificado en los últimos meses. La pujanza que vive el sector –en 2014 el patrimonio creció por encima del 26%– está animando a un buen número de ejecutivos a plantearse dar un paso al frente y lanzar su propia sociedad gestora de instituciones de inversión colectiva (SGIIC) u otra estructura jurídica, como la agencia de valores.

Iván Martín acaba de fundar Magallanes y parte del equipo de Bestinver prepara lanzar su firma

Arcano acaba de transformar su sociedad de capital riesgo en una gestora de fondos



El auge que vive el sector está animando a un buen número de ejecutivos a lanzar su propia sociedad gestora./PRESSMASTER

La última en dar un impulso a su negocio de fondos es la firma independiente Arcano, que ha sido autorizada por la CNMV para convertir su sociedad gestora de capital riesgo en SGIIC, Arcano Capital. Administrará todos los fondos del grupo, que actualmente cuentan con un patrimonio de 2.500 millones de euros.

A finales de 2014, la gestora Magallanes logró licencia para operar, tras varios meses de trámites. Ya ha registrado dos fondos para su comercialización en España, con los que ha captado más de 150 millones de patrimonio. Iván Martín, exgestor estrella de Santander, y sus socias Blanca Hernández y Mónica Declaux están impulsando esta firma, especiali-

zada en gestión de Bolsa con estrategia *value*. Unos meses antes, en mayo, Ábaco se convirtió en la primera Eafi (entidad de asesoramiento financiero) que se transformó en sociedad gestora. Fue pionera y su decisión puede abrir la veda a otras firmas similares. Ábaco ya controla 175 millones de euros, siendo el Ábaco Global Fix Income uno de sus productos estrella. Con una exposición de sólo el 26% a Bolsa, gana un 4,5% este año. Junto a estas firmas recién nacidas, varios proyectos asoman en el horizonte con vistas a concretarse en el medio plazo, CNMV mediante.

Fernando Bernad y Beltrán Parages, que trabajaron junto al reputado gestor Francisco García Paramés en

Bestinver, preparan el lanzamiento de una entidad, a la que se incorporará, previsiblemente, Álvaro Guzmán (mano derecha de Paramés), en julio, cuando termina el periodo en el que no puede competir.

La firma de asesoramiento financiero Altair Finance –que actualmente asesora cuatro fondos de inversión, una Sicav en Luxemburgo y un plan de pensiones bajo el paraguas de otros bancos– está a la espera de recibir luz verde de CNMV para convertirse en una agencia de valores, paso previo –explican desde la firma– para lanzar su propia gestora.

También 360 Cora EAFI tendría entre sus planes convertirse en agencia de valores o sociedad gestora de

Varias Eafis estudian convertirse en agencia de valores o en gestora, tras los pasos de Abaco Capital

El volumen asesorado, la nueva normativa y modelo de negocia condicionan la figura jurídica adecuada

cara a final de año. Ante su fuerte crecimiento en los últimos dos ejercicios, desde la incorporación de cuatro exbanqueros privados de Credit Suisse, la firma podría comenzar con los trámites a finales de

2015. 360 Cora asesora más de 300 millones de euros y espera cerrar el año por encima de 350 millones.

Por su parte, Profim, una de las Eafis históricas, también estaría valorando qué estructura jurídica adoptar en el medio plazo. Estudia la constitución de una agencia de valores o una gestora, así como lanzar una Sicav por compartimentos con diferentes estrategias, en función de las necesidades de los grandes patrimonios a los que asesora.

El resurgir del sector de fondos en España y la incipiente mejora de la economía nacional han llamado la atención de inversores extranjeros. Algunos *family office* latinoamericanos ya están manteniendo contactos con los reguladores para lanzar vehículos a lo largo de este año.

Volumen y regulación

Un factor clave para quienes planean lanzar una SGIIC es el volumen de patrimonio asesorado, ya que es necesaria cierta masa crítica para que los costes estructurales compensen. Por otro lado, de cara a 2017, la normativa Mifid, que pretende eliminar las retrocesiones (comisión que cobra el comercializador de la gestora por la venta de un fondo), incidirá en la forma jurídica más adecuada para las firmas de asesoramiento, en función de su modelo de negocio.

Pero no sólo los profesionales españoles están activamente buscando la mejor vía para canalizar sus proyectos. Los extranjeros han puesto sus ojos en el potencial de España. En 2014, casi una treintena de firmas foráneas registraron productos para su comercialización en el país. La última fue el gigante Vanguard. Otras han hecho una apuesta más decidida por España: T.Rowe, Muzinich, Aberdeen y Nordea, que han desembarcado abriendo oficinas o desplegando a sus comerciales.

Calidad versus cantidad

Enrique Pardo Director de Análisis de Allfunds Bank

La industria de gestión de fondos en España está viviendo un momento muy dulce, con fuertes crecimientos tanto en los volúmenes bajo gestión, como en el número de partícipes. Sólo en el ejercicio 2014 se produjo un incremento de 41.000 millones de euros, alcanzando los 194.844 millones a finales de diciembre, cifra que ha sido ampliamente superada con otro incremento de más de 12.000 millones en los dos primeros meses de 2015.

Igualmente ha ocurrido en lo referente al número de partícipes, que según los datos de Inverco, han pasado de 5,1 millones de partícipes a finales de 2013 a una cifra récord de 6,5 millones de inversores en fondos de inversión a finales de 2014.

Estas altas tasas de crecimiento, cercanas al 30% en tasa interanual, son un hecho del que todos nos podemos alegrar por muchas razones, pero principalmente porque nos acercamos a las estadísticas de otros países de nuestro entorno, donde los fondos de inversión siempre han jugado un papel principal en la economía.

Un papel principal, no sólo como mejor vehículo para canalizar el ahorro de las familias hacia la inversión productiva de una manera eficiente, sino también como el mejor vehículo posible para el ahorro a largo plazo, dadas sus mayores capacidades de capitalizar la evolución de los mercados en el medio y largo plazo, con rentabilidades medias superiores a los simples depósitos bancarios, o activos de

renta fija a corto plazo.

Pero si bien es un motivo de alegría, se debe tener mucho cuidado y no caer en la complacencia, puesto que es mucho lo que queda todavía por hacer en términos de adaptación a una regulación más exigente, en reducción de comisiones de gestión, y en el desarrollo de nuevos productos más competitivos, y estar así en mejores condiciones de competir con productos domiciliados en otras jurisdicciones. También estas cifras deberían ser un motivo de enorme presión y responsabilidad para todos los proveedores en la industria nacional, puesto que no deberían defraudar la confianza y las expectativas que los partícipes han puesto en estos productos, y deberían ser capaces de ofrecer unos retornos asimilables al resto de competidores en el mercado nacional u otras gestoras internacionales. Independencia, profesionalidad y excelencia son los valores que han guiado en su crecimiento a los grandes jugadores internacionales en gestión de activos, y son

estos mismos valores los que deben ser exigidos a todos y cada uno de los miembros de nuestra industria, para un crecimiento continuo y saludable. Independencia para evitar el conflicto de intereses que pueda surgir dentro de diferentes áreas en grandes grupos financieros, y estar en condiciones de ofrecer el mejor asesoramiento y el mejor producto al cliente.

Profesionalidad para dotarse de los recursos y perfiles necesarios para conseguir los objetivos demandados, y por último, excelencia en la fijación de objetivos y en la mejora constante de los productos y servicios que se ofrecen a los inversores. Esperemos que en los próximos años seamos capaces de no defraudar las enormes expectativas de los partícipes, obteniendo altas tasas de crecimiento en todos estos nuevos valores que deben guiar los esfuerzos de nuestra industria. Sólo entonces podremos, además de celebrar con alegría el aumento de la cantidad de activos bajo gestión, también vanagloriarnos de los objetivos alcanzados, en términos de calidad.