

Abaco logra autorización de la CNMV para transformar su EAFI en sociedad gestora



Las empresas españolas de asesoramiento financiero (EAFI) no pueden crear ni gestionar fondos de inversión o sicav directamente porque su actividad legal se limita a realizar actividades de asesoramiento. Tampoco pueden comercializar instrumentos de inversión. Debido a ello algunas EAFI, especializadas precisamente en ese campo, materializan su estilo en productos que son gestionados formalmente por otras entidades con capacidad para ello. Ese asesoramiento en la composición de la cartera es lo que hace Abaco Capital, creada en febrero de 2010, con cinco sicav, la más conocida de las cuales es Arenberg, y un fondo de inversión (Abaco Global FI) que asesora bajo la gestión de UBS.

Las restricciones que tiene esta figura para las instituciones que cuentan con un marcado perfil de gestión, a diferencia de otras cuyos profesionales vienen del mundo de la banca privada, han llevado a Pablo González, consejero delegado y fundador de Abaco, a transformar su EAFI en una entidad gestora, según explica en una entrevista a Funds Society. Hace algunas semanas lograron la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), el supervisor español de los mercados, para realizar dicha transformación. Ahora cuentan con un plazo de ejecución de un año y medio, pero la transformación es inminente y podría estar lista en menos de un mes. Es el tiempo que necesitarían para culminar con todos los trámites que les faltan. Tras lograr la autorización de la CNMV, Abaco se dispuso a transformar su sociedad limitada en sociedad anónima y realizar la correspondiente ampliación de capital, algo que a día

de hoy ya está listo. A lo largo de los próximos días, la gestora estará inscrita en el registro mercantil y, cuando eso ocurra, la CNMV tendrá que dar el visto bueno definitivo e inscribirla también en sus registros. Tras ese momento, el último paso y el más tardío ya será traspasar la gestión de sus IIC hasta la nueva entidad, realizando las comunicaciones pertinentes en los folletos y ante la CNMV.

Con esta decisión, en Abaco buscan dejar atrás las limitaciones de la figura de la EAFI, como la imposibilidad de comercializar sus productos asesorados, hablar públicamente de sus rentabilidades u operar en el mercado. Además, ganan visibilidad y aumentan la libertad en su manera de trabajar.

Objetivo: centrarse en la gestión

La entidad apostó en un principio por la figura de la EAFI debido a su tamaño, a pesar de tener ya en mente la idea de montar una gestora. Tres años después decide, animada por su crecimiento, dar el paso definitivo. “Queremos dedicarnos exclusivamente a la gestión y externalizaremos actividades como el cumplimiento normativo, la auditoría interna o el back office con entidades especializadas”, explica José Costales, director de Riesgos de Abaco.

Las razones del cambio son varias. Principalmente, que los inversores se vean beneficiados de un más eficiente acceso a los mercados y de una mayor interacción con las empresas y los brókers. Además, pretenden poder comercializar las IICs gestionadas por Abaco y conseguir una mayor visibilidad en el mercado. Entre las contrapartidas están los mayores costes que tendrá que soportar como gestora, sobre todo derivados de las exigencias regulatorias, si bien desde Abaco creen que el cambio les compensará.

Con el foco en crecer

Este salto tiene un objetivo final: crecer, y con ambición, desde los 70 millones de euros de patrimonio que gestionan actualmente hasta los 500 millones en un plazo de cinco años, si bien es un objetivo sobre todo “aspiracional”, según González. Quieren dirigirse a clientes de altos patrimonios, con más de medio millón de euros, para poder ofrecer un trato exclusivo y personalizado, aunque no se cierran a otros inversores.

En Abaco ven potencial de crecimiento en la industria española de fondos, y más ahora que ya se han aprobado las llamadas cuentas ómnibus, afirman. Además, consideran que las gestoras independientes tienen más apoyo que hace unos años y que hay historias de éxito que muestran que pueden convertirse en importantes actores del sector.

Cautela con el mercado

Actualmente, en Abaco son cautos con el mercado, debido al alto precio de la renta variable y a la escasa rentabilidad que ofrece la deuda. De hecho cuentan con bastantes posiciones de liquidez en espera de un momento más propicio para invertir con el estilo value y de selección de valores que les caracteriza. “Los flujos van ahora hacia los activos de mayor riesgo por la falta de alternativas. El mercado se está moviendo más por momentum que por valor y eso puede seguir así algún un tiempo”, explica González, que ve oportunidades pero cree que es más difícil detectarlas.

FUENTE:

Funds Society

Lunes, 21 de abril de 2014

http://www.fundssociety.com/es/noticias/negocio/abaco-logra-autorizacion-de-la-cnmv-para-transformar-su-eafi-en-sociedad-gestora?utm_source=Lista+Funds+Society+enero+2013&utm_campaign=a88518eb8f-Newsletter_ma_ana_04_22_144_21_2014&utm_medium=email&utm_term=0_7b97e0a084-a88518eb8f-302812513