
EDM crece un 10% en activos en el año y se plantea ampliar al 30% los fondos de terceros en cartera

original

EDM mantiene su estrategia de crecimiento tras la entrada de Mutua Madrileña en su accionariado hace seis años. La firma fundada por Eusebio Díaz-Morera en 1989 **ha crecido un 10% en activos bajo gestión este año, hasta alcanzar los 4.480 millones de euros, cerca del objetivo de alcanzar los 5.700 millones en tres años**, con 4.436 clientes, de los que el 91% son inversores particulares, en gran parte grupos empresariales familiares. "Históricamente hemos crecido a tasas del 15% anual, pero lograr un 10% en la actualidad está bien, porque el entorno no es el mismo en cuanto a tipos de interés y competencia", explicó Carlos Llamas, consejero delegado de EDM, durante un encuentro con medios de comunicación para hacer balance de 2024.

Llamas explicó que, dentro del segmento de *wealth management*, **casi el 70% del patrimonio que maneja la firma está en gestión discrecional de carteras y un 8% en asesoramiento**. "Nos gusta decir que somos una casa de renta variable, aunque en los últimos años ha habido un giro, lógicamente, a renta fija, con un 9% en productos monetarios y un 31% en fondos de deuda", señaló Llamas, quien destacó como sus clientes "están bastante fidelizados" ya que "entienden bien nuestro estilo de inversión y los resultados acompañan, porque en momentos de mercado difíciles, conocer la diferencia entre valor y precio es una tranquilidad".

La *boutique* de inversión, de la que Mutua tiene ya el 84,4% de las acciones, tiene gran parte de su cartera invertida en fondos propios, que aglutinan el 81,5% de los activos, un porcentaje que la firma se plantea reducir hasta que los fondos de terceros alcancen un 30%. Además, **la estrategia pasa también por captar más clientes institucionales**, segmento donde ahora cuentan con aseguradoras y algunas eafis para la distribución de sus productos.

La firma, que tienen el 60% de su negocio de clientes catalanes, **reiteró sus planes de expansión geográfica** más allá de donde ahora tienen presencia, Madrid y Barcelona. En concreto, en Valencia, inicialmente mediante la contratación de agentes.

Además, **quieren potenciar el segmento institucional, ampliando el equipo y la oferta de producto**, con vehículos hechos a medida, como los fondos de vencimiento o mediante mandatos de gestión. Entre sus planes también se encuentra la distribución de más productos alternativos ilíquidos. "Nosotros nos definimos como una casa de activos cotizados, pero no somos ajenos a que en el mundo de no cotizados puede haber oportunidades. Y puede aportar valor a las carteras", apuntó Llamas.

De hecho, la firma ya ha distribuido puntualmente algunos fondos alternativos, como el de venture capital de Mutua o el de infraestructuras de MCH.

"La bondad de estos 35 años es que se pueden ver los *track records* históricos de rentabilidad. Y nosotros informamos cada mes de la rentabilidad de los últimos diez años tanto de los activos como de las carteras", subrayó el responsable de EDM.

La nueva brújula

Como otras firmas independientes, en EDM les gusta resaltar que la selección de valores en cartera se debe a un proceso sistemático de inversión para la selección de valores, donde tienen en cuenta que sean empresas líderes en su sector y globales para componer una cartera de 80 valores de poca rotación.

Eusebio Díaz-Morera, fundador de la firma, explicó la nueva brújula de inversión de la firma para los próximos cuatro años, una **etapa caracterizada por una inflación estructural y tipos de interés más elevados**, con mayor endeudamiento público y fuertes inversiones para acometer la transición energética, con riesgos geopolíticos incrementados, más inestabilidad política y social y un intervencionismo estatal creciente.

En este sentido, en la firma apuestan por valores como Nvidia, ASML, Microsoft y SAP para la parte de la cartera que dedican a compañías de innovación y digitalización; Novo Nordisk, Intuitive y Essilor Luxottica (salud y envejecimiento estructural); LVMH, Inditex y L'Oréal (clases medias emergentes); Airbus, Safran y Assa Abloy (industrias con crecimiento estructural); Linde, Schneider Electric e Iberdrola, para la parte de transición energética; y DSV, Meituan y Uber en comercio electrónico y movilidad.

"Nuestro trabajo es más psicológico porque tenemos que calmar la ansiedad de los clientes", resumió Díaz-Morera, que acaba de publicar un manual que trata de sintetizar la filosofía y la estrategia de inversión de EDM. "Somos más gestores que banqueros. Ofrecemos una convicción y que haya sintonía con los inversores, lo que genera una confianza muy fuerte", apuntó el fundador.

El libro comenzó como un "documento balsámico" para los clientes de la firma, tras la crisis de las *puntocom*, un momento en el que aprendieron que, "aunque una compañía sea un negocio bueno, si incurres en un riesgo de valoración... Cisco ha tardado 30 años en recuperarse", subrayó Díaz-Morera.



Carlos Llamas, consejero delegado de EDM. Foto: eE