

EDM, LA GESTORA CON ADN DE BANCA PRIVADA, CUMPLE 35 AÑOS CON EL OBJETIVO DE SEGUIR CRECIENDO A TASAS DEL 10% ANUAL

Ana Palomares 27 noviembre 2024



Carlos Llamas. Fuente: Cedida (EDM)



Es una de las boutiques de inversión más antiguas del mercado español y aunque EDM nació hace 35 años como gestora su negocio se asemeja más al de banca privada que al de gestión de activos. "Siempre hemos tenido más vocación de gestión de carteras, somos AM (asset manager) pero el ADN es de WM (wealth manager)", afirma Carlos Llamas, consejero delegado de la firma. Con este modelo han conseguido crecer durante muchos años a tasas del 15%, y en el último al 10%, hasta los 4.480 millones de euros de volumen.

Tiempo lectura: 2 min.

"Hemos crecido hasta hace 4 años a tasas históricas del 15%, en la actualidad y nuestra previsión al menos para los próximos dos años es crecer en torno al 10-11%", explica Llamas.

Las cifras avalan esa naturaleza de banca privada ya que **de los 4.480 millones de euros de volumen con el que cuentan, el 91% está en la parte wealth** (familias y clientes de altos patrimonios) mientras que el 9% es cliente institucional. Por tipo de servicio, el que más éxito tiene dentro de la parte de wealth de la firma es la **gestión discrecional de carteras, con el 69% del volumen**. En esta caja incluyen tanto fondos propios

como de terceros y siempre de gestión activa, aunque estos últimos apenas suponen en la actualidad el 18,5%. El objetivo, sin embargo, es alcanzar niveles del 30%.

El segundo modelo que más volumen concentra es el de pura comercialización, con el 16% del total, un servicio que además de sus fondos incluye también algunos productos alternativos ilíquidos. Por último, el 8% del volumen lo canaliza a través del asesoramiento. "Son porcentajes que se han mantenido en los últimos años", explica Llamas. Y no prevén que cambie demasiado a no ser que el cliente demande servicios con cobro explícito.

En la actualidad, la compañía cuenta con presencia en Cataluña, donde tiene el 60% del negocio, Madrid, Zaragoza y México (asesoran un par de productos). La idea es **ampliar su presencia geográfica hacia la Comunidad Valenciana** "previsiblemente a través de un modelo de agentes", explican.

En producto, ofrecen 21 IIC de los que 18 son fondos de inversión domiciliados tanto en España como en Luxemburgo. Su sesgo es puramente de largo plazo con un modelo de inversión que busca empresas de calidad a largo plazo a un precio razonable con el objetivo claro de "proteger a los clientes de la inflación", apuntan. "No especulamos, no compramos para vender sino que invertimos en las empresas para ayudarlas a crecer" afirma **Eusebio Díaz-Morera**, vicepresidente primero de la gestora.

Entre sus objetivos comerciales están no tanto el de lanzar nuevo producto de forma generalizada al mercado sino hacer más producto a medida del cliente así como aumentar los mandatos de clientes institucionales.

Estructura accionarial

En cuanto a su estructura corporativa, la compañía está en manos de 29 socios además de Mutua Madrileña, que entró en la firma en 2018 y posee un 84,4% de su capital. Pese a que el grupo asegurador tiene 7 puestos en el consejo de EDM no influye en las decisiones de inversión y organización de la

empresa. "Tenemos autonomía en la gestión de los activos y de la compañía. Sí tenemos delegada la parte de auditoría interna y cumplimiento normativo y usamos la infraestructura tecnológica de Mutua", explica Llamas.