

EDM presenta su hoja de ruta, con alternativos y más fondos de terceros y clientes institucionales

EDM cuenta con un patrimonio de 4.480 millones y prevé crecer al 10% en los próximos dos años

POR **DIEGO MONTES**



Carlos Llamas y Eusebio Díaz-Morera.

Carlos Llamas, CEO de **EDM**, ha presentado la hoja de ruta de la firma para los próximos años, con el foco puesto en aumentar la cantidad de **fondos de terceros** que incluyen los banqueros en sus carteras, el incremento de los **clientes institucionales** y la posible entrada de la firma en la comercialización de **activos alternativos**.

La casa, que aúna la banca privada con la gestión de activos y se fundó hace más de tres décadas, se define por su "enfoque no especulativo", y por un estilo de inversión en empresas

de calidad a largo plazo y a precio razonable, similar al **GARP** (Crecimiento a Precios Razonables, por sus siglas en inglés). “Nos consideramos más inversores que banqueros. Ofrecemos una convicción y buscamos sintonía que genera confianza”, ha explicado el fundador de EDM, **Eusebio Díaz-Morera**.

En la actualidad, cuenta con un patrimonio de **4.480 millones** y, según Llamas, ha crecido a tasas históricas del 15% en los últimos cuatro años. “Nuestro crecimiento en adelante está previsto en torno al 10% u 11% porque el entorno actual no es el mismo, tanto por los tipos de interés, como por la competencia”, ha manifestado.

Su cliente, “muy fidelizado y con baja rotación”, es de renta media alta y muchos de ellos son familias. Tanto es así que tan solo un **9% forman parte del ámbito institucional**. De ahí, que la firma busque atraer a este tipo de inversor, por dos vías: ampliando su equipo y la oferta, a través de mandatos y contratos de gestión discrecional.

Dentro del cliente de banca privada, que copa el 91% del total, un 69% están en contratos de gestión discrecional de carteras, frente a un 16% que adquieren sus fondos directamente y un 8% que opta por asesoramiento. Más del **80% de las estrategias** que incluyen en las carteras son propias, es decir, de la gestora de la casa, EDM Gestión.

En total, la firma tiene 18 fondos registrados, entre los que destacan [EDM Ahorro](#), un vehículo de renta fija europea o [EDM International Strategy](#), una estrategia de renta variable europea, que se sitúan en torno a los 400 millones de volumen de activos. Además, gestionan el producto de renta variable española más antiguo: **EDM Inversión**.

Llamas ha reconocido que EDM quiere aumentar el porcentaje de **fondos de terceros**, hasta situarlo alrededor del 30%. “Necesitamos que el estilo de selección de valores sea similar al nuestro y que podamos acceder al conocimiento de los activos de las carteras”, ha explicado.

Asimismo, planea expandirse territorialmente. EDM cuenta con oficinas en **Madrid, Barcelona, Zaragoza y México** y cuenta con planes de expansión a **Valencia**, mediante la contratación de agentes. Con todo, el 60% del volumen de su negocio se sitúa en Cataluña.

Una de las patas donde Llamas ha mostrado interés ha sido en el ámbito de los **alternativos**, donde EDM estudia entrar en el papel de comercializador, si bien ya ha incluido en sus carteras, puntualmente, un fondo de venture capital de **Mutua** y una estrategia de infraestructuras de **MCH**. “No somos ajenos a que, bajo la tesis de que los activos no cotizados crecen, puede haber oportunidades de empresas de calidad”, ha matizado.

Mutua Madrileña adquirió una participación en EDM que, a día de hoy, alcanza el 84%.

“Cuentan con siete puestos en el consejo y comparten los mismos valores que nosotros.

Tenemos autonomía y solo delegamos la auditoría y el cumplimiento normativo, además de hacer uso de su infraestructura tecnológica. Somos complementarios por estilo y área geográfica”, ha explicado Llamas, al tiempo que aclaraba que no tienen **“ningún tipo de sinergias de venta cruzada de productos”**.