



Carlos Llamas

CEO, EDM

“VAMOS A ATERRIZAR EN VALENCIA Y BALEARES CON NUEVOS AGENTES”

La entidad va a potenciar esta figura, que hasta ahora solo tenían en Madrid y Barcelona. Además, planean realizar más fichajes en banca privada y en el área institucional.

La gestora, que cumple este año su 35 aniversario, aúna los negocios de wealth management (WM) y asset management (AM), lo que les permite, según explica Carlos Llamas, consejero delegado de EDM, “captar una parte del mercado más amplia, manteniendo cada área su estilo característico”. Mientras que la parte de AM se enfoca en el conocimiento intensivo de empresas de calidad como activos de inversión, en la de WM se intenta proteger a los clientes de la inflación.

Esta última área va a seguir creciendo. La gestora tiene pensado aterrizar este año en Valencia y Baleares, contratando inicialmente un agente en cada zona. Hasta ahora, solo tenían esta figura en Madrid y Barcelona. Además, planean continuar ampliando a futuro tanto el equipo de banca privada como el del área institucional”, así como “seguir apostando por el talento joven para el área de inversiones de la gestora”, confirma Llamas.

De los 4.500 millones de euros en activos bajo gestión que tiene EDM, el 90% está en WM (unos 4.000 millones). De esa parte, el 70% está en contratos de Gestión Discrecional de Carteras (GDC) y el 8% en asesoramiento, quedando el resto en comercialización. “Llevamos 35 años haciendo GDC, aunque el servicio no ha cambiado sustancialmente; al final, se trata de que el cliente delegue su confianza en nuestra gestión”. Para esta área cuentan con 18 gestores. Por otro lado, el 10% restante del patrimonio total está en la gestora de fondos de inversión (AM), unos 500 millones de euros, donde trabajan 15 gestores analistas.

Si se atiende al tipo de productos, del total de activos (4.500 millones) el 60% está en vehículos de renta variable y el 40% restante en renta fija. “En estos últimos años el cliente ha aumentado su apetito por los bonos, pero en el volumen total sigue preponderando la bolsa”, explica.

En 2018 Grupo Mutua entró en el accionariado de EDM y, actualmente, tiene un 84% del capital y siete puestos en el Consejo de Administración. Carlos Llamas cuenta que trabajan de forma autónoma en gestión de activos, aunque delegan en Grupo Mutua las funciones de cumplimiento normativo, auditoría interna y la infraestructura de IT. Además, continúa, “nos complementamos geográficamente, EDM tiene un 65% de su negocio en Cataluña, y nos proporciona una estabilidad accionarial muy potente”.

Además del cambio en el accionariado, también se ha producido relevo en el equipo directivo. Llamas ocupaba el cargo de director general desde junio de 2022 y fue nombrado consejero delegado en marzo de este mismo año. “Ha sido un proceso meditado y ordenado, dirigido por Mutua”, comenta el ejecutivo.

CRECER AL 10%

La firma ha crecido a un ritmo del 15% anual acumulativo en los últimos años. Su objetivo ahora es hacerlo a tasas “del 10%-12% anual hasta 2026”, avanza. El entorno de tipos de interés más altos que en los últimos 15 años es favorable, según cuenta, para el stock and bond picking, que es lo que hacen. “Nos sentimos muy cómodos con el oficio de invertir y diseñar carteras a medida. Somos una boutique que conoce profundamente los activos en los que invertimos, por eso tenemos una ventaja competitiva en este mercado”.

Entre sus objetivos también está compatibilizar los dos negocios, banca privada y gestión. “Hemos empezado hace dos años a hacer producto para cliente institucional, creemos que va a ser una palanca de crecimiento a futuro”, asegura. Aquí se incluyen bancos, aseguradoras, mutuas y también el mundo de las EAF y sicavs. “Es el cliente al que llegamos”, apunta.

A futuro, “el reto con mayúsculas”, según Llamas, “es seguir dando rentabilidad y consistencia a nuestros clientes”. Entre otros desafíos más generales incluye “consolidar el posicionamiento en sostenibilidad y estar atentos a las oportunidades para generar nuevo producto”. Con respecto a la llegada de la RIS, en su opinión “es pronto para sacar conclusiones, ya que la legislación está gestándose”. En cualquier caso, están “pendientes especialmente de la inclusión de benchmarks en los fondos UCITS por parte de ESMA, el famoso value for money”, pero también de los “requisitos para el cobro de incentivos en ventas asesoradas y no asesoradas, ya que nosotros también tenemos una parte de comercialización, aunque el grueso es GDC y asesoramiento. Impactará en el sector, pero es demasiado pronto para hacer un análisis certero”, concluye. ■



SU HISTORIA

EDM nació como una gestora de patrimonios privada y, a principios de los años 90, empezó a crear fondos de inversión como un vehículo eficiente para gestionar el ahorro.