

“

La renta fija es la gran decepción de este año. El mercado ha hecho todo lo contrario a lo que se esperaba”

GADEA DE LA VIUDA

Una de las socias fundadoras y directora general de Abante defiende una manera de entender la “riqueza”, más allá del dinero, y, sobre todo, de cuidarla

Por **Laura de la Quintana**
Fotografías de **Ángel Navarrete**





Entramos en plena Plaza de la Independencia de Madrid, frente a la mítica Puerta de Alcalá. Allí es donde Abante tiene su *flagship*, su oficina de referencia, como la define Gadea de la Viuda, una de las socias fundadoras de la gestora y su actual directora general.

Pregunta. ¿Cuánto tiempo llevan aquí instalados ya?

Respuesta. Desde 2019, que fue el año que hicimos la apues-

ta más radical por crecer. Hemos tenido dos hitos relacionados con el crecimiento. Uno de ellos fue venimos a este edificio. No sólo porque recibir aquí a los clientes es mejor que en otro lugar, sino porque todos los días intentamos que en esta oficina pasen muchas cosas. El otro gran hito ha sido crecer mucho orgánicamente y a través de la integración de C2 Asesores de Navarra, 360º Cora en Madrid y Dux en Bilbao. Estas tres últimas operaciones han aportado unos 1.600 millones de euros de activos bajo gestión.

A ello se suma la alianza con Mapfre, que también es el *casero* del edificio. Abante Asesores celebró su vigésimo aniversario en 2022. 21 años después, los socios fundadores que venían del antiguo AB Asesores (escuela de muchos en el sector) y a quien luego compró Morgan Stanley han logrado llevar a Abante a ser una de las firmas de referencia en gestión de fondos de inversión y de carteras de grandes fortunas.

En la actualidad cuentan con 11.000 millones de euros de patrimonio, de los que 7.000 millones están gestionados por sus profesionales y tienen otros 1.700 millones de euros en inversiones de capital riesgo. Cuentan con 11.500 clientes y con una plantilla en constante crecimiento de 300 personas. Pero por sí todo eso fuera poco, tratan de tener el auditorio lleno todos los días de la semana entre charlas filantrópicas, presentaciones de libros que no son necesariamente financieros –más bien al contrario– y ceden su espacio a proyectos sociales que entienden que son relevantes para la sociedad.

P. ¿Buscan crear lazos más personales entre el asesor, el gestor y sus clientes por medio de esta especie de club social?

R. La actividad del asesor y del banquero privado va a tener que evolucionar hacia un discurso más elevado, hacia la parte de conocimiento personal. No quiero que suene pretencioso. Estamos creciendo, pero lo más importante de Abante no es tanto esto, los números, que han sido muy importantes, sino el punto de vista más cualitativo.

P. ¿Y qué implica todo esto? Ustedes siempre han habla-

Tip@s de interés

Gadea de la Viuda, directora general de Abante

do de acompañar a los clientes a lo largo de su vida en todas sus decisiones financieras, pero van un paso más allá ahora.

R. La gente siempre identifica la riqueza con cuánto dinero tienes, pero no es así. Es mucho más que el dinero. Para mí tiene mucho más que ver con sentirme satisfecha con mi entorno, con la familia, con lo que hago. La riqueza bien entendida es un activo muy importante en un país. Aunque también es cierto que quien tiene dinero, el que es rico, inmediatamente está bajo sospecha.

P. Para quienes han sobrepasado ese umbral a partir del cual más dinero no implica ya más felicidad, una de sus preocupaciones en los últimos años, ante el aumento de la incertidumbre fiscal en España, ha sido dónde refugiar su ahorro por sí vienen mal dadas. ¿Ha atendido a muchos clientes que quieren irse a otros países últimamente?

R. A veces atendemos a clientes por temas puramente fiscales y eso es pan para hoy y hambre para mañana. Muchas veces la gente toma decisiones por un tema emocional y tienes

que poner esa decisión en el contexto de tu familia (...). A lo mejor tienes una vida mucho más rica en España, aunque pagues un poco más de impuestos, que si te marchas para pagar algo menos, que al final no se

nota tanto por lo general.

P. ¿Y qué hay de los 'ricos herederos' de sus clientes? ¿Les piden sus padres ayuda en ese nuevo rol que va a jugar el asesor financiero?

R. Es verdad que algo nos han perdido. Estamos pensando en organizar unos cursos para hijos de clientes sobre su relación con el dinero. Hay mucha confusión en el tema de la riqueza familiar.

P. ¿En qué diría que va a cambiar la manera de llevar a cabo su trabajo con grandes fortunas en unos años?

R. Entendemos que esta profesión va a cambiar y que lo va a hacer por dos motivos: la inteligencia artificial y la regulación.

P. Es decir, por la robotización de la selección de activos y ante la avalancha normativa que viene de Europa con la excusa de proteger al inversor.

R. El problema es que la regulación siempre intenta proteger a los inversores, pero no se corrigen los problemas de fondo. Reconozco, de todos modos, que la normativa ha servido para mejorar la protección, como también han mejorado mucho las prácticas en el sector. En España hay un problema clave que es que no hay ninguna cultura de invertir a largo plazo. En los últimos 10 años si no has estado invertido en bolsa, no obtienes ganancias. Pero para estar invertido en renta variable, necesitas un horizonte temporal de medio plazo y una pedagogía y cercanía a los clientes que no se hace en España, empezando porque a la gente no se le dice algo tan sencillo como que tiene que ahorrar para la jubilación.

P. Aquí se sigue invirtiendo en 'ladri-llor'. Es un clásico de España.

R. Esa es otra falsa creencia porque la rentabilidad de los inmuebles en un plazo de 30 años es infinitamente más baja que la de la bolsa en ese mismo periodo y, encima, no es una inversión líquida.

DÓNDE INVERTIR. Este es un año diferente a lo que estuvo acostumbrada la memoria colectiva en, al menos, los últimos 10. Más *challenging* (retador) que dirían los cursis, pero es cierto que tipos de interés en niveles históricamente elevados han puesto las *pilas* al sector de grandes patrimonios porque, sí o sí, necesitan obtener ese extra de rentabilidad en sus inversiones para cubrir la inflación.

P. ¿Están notando la presión de sus clientes?

R. ¿Cuánto costaba antes obtener un 3% de rentabilidad? Era momentos en los que casi todo dependía de la renta variable. Para el inversor español volver a retornos del 3% es el mejor de los mundos porque es lo que habían vivido en las etapas anteriores a 2008. Siempre ha estado acostumbrado a vivir en un entorno de extratipos. Hay mucha gente que está invirtiendo a corto plazo, más teniendo en cuenta las colas

“

La riqueza bien entendida es un activo muy importante en un país”





➤ que ha habido para comprar Letras del Tesoro en el Banco de España. Muchas veces lo que les pasa a los inversores, y hay muchos ejemplos de esto en la industria española, es que siempre se va a destiempo. El ir con el pie cambiado es una constante del inversor y esto genera desconfianza [porque nunca logran un buen momento de entrada]. Se invierte con el retrovisor. Si tú quieres construir una cartera que te dé una rentabilidad superior tienes que pensar en horizontes mayores (en términos de renta fija).

¿Qué le pasa muchas veces al inversor español? Si miras la rentabilidad de las categorías de fondos, de donde ha salido dinero este año son aquellas donde hay más rentabilidad y esto es una constante del mercado nacional. Si tú no eres capaz de asesorar a tus clientes en lo que tienen que hacer es permanecer invertidos nunca vas a tener buena rentabilidad. Las experiencias nunca son buenas.

RENTA FIJA. Los fondos de rentabilidad objetivo, los monetarios y los de renta fija a corto plazo estaban llamados a reinar en 2023, pero sólo han empezado a despertar a pesar de que han captado buena parte de todo el dinero invertido en fondos en el año. Estos productos, los de rentabilidad objetivo, en lo que va de ejercicio, y según datos de la patronal Inverco, logran retornos del 2%, algo por debajo de los garantizados, que ofrecen hasta un 2,1% hasta octubre. Todavía insuficiente.

De hecho, los fondos *top ventas* del año no logran más allá de unas ganancias del 2,25% en todo 2023. Y esto incluye las categorías de fondos monetarios (los que invierten, sobre todo, en letras), y la renta fija euro tanto a corto como a medio plazo.

Sin embargo, y a pesar de los pesares, los productos de bolsa española obtienen un 9,4%, los de bolsa europea dan un 4,85% y los que invierten en las

Tip@s de interés

Gadea de la Viuda

firmas de Wall Street alcanzan el 10% en los diez primeros meses del año.

P. Tras la *escabechina* que supuso 2022 para todo aquel que estuviera invertido en bonos, este ejercicio estaba llamado a ser el año de la renta fija. ¿Qué ha pasado?

R. La renta fija ha sido la gran decepción de este año. Realmente, el mercado ha hecho todo lo contrario de lo que se esperaba. La mayor rentabilidad en renta fija ha venido del corto plazo y de aquello que tiene más ries-

go, que era lo menos intuitivo porque si entráramos en un aterrizaje suave de la economía estas compañías serían las más afectadas. En renta variable han subido 10 valores, las tecnológicas, llamadas *magnificent seven*,

ven, y dos farmacéuticas; si quitas estas compañías, el S&P 500 está plano en el año. Esto hace que en la parte de renta variable sea complicado que las carteras repliquen esta misma sobreponderación [de estos dos sectores]. El *higher for longer* [tipos más altos por más tiempo] de Jerome Powell, presidente de la Reserva Federal, ha cambiado el paso a los mercados desde el verano. Hay rentabilidades *faciales* razonables [las más estéticas o superficiales], pero no se ha trasladado a las carteras de los clientes.

P. ¿Dónde aconsejan a sus clientes tener invertido su ahorro en este momento?

R. Nuestro escenario central de inversión es una cartera 50% renta variable y el otro 50% entre renta fija y liquidez. La última decisión que hemos tomado ha sido vender la tecnología tras la subida vista en bolsa, y hemos aumentando en firmas *quality* [de calidad], porque están mejor posicionadas ante las subidas de tipos. El mandato de nuestros clientes es tener una cartera bien construida y así lo están haciendo.

P. ¿Le preocupa España? ¿Hacen más ruido los dueños de grandes fortunas ante el hecho de estar sin Gobierno tres meses después?

R. El tema de la pausa electoral está afectando un poco. Desde la vuelta del verano a la gente le está costando un poco más tomar decisiones, se está ralentizando. Esa in-

“

El 'higher for longer' de los bancos centrales ha cambiado el paso a los mercados”



certidumbre sí afecta más al inversor doméstico, pero no va más allá.

Los pactos para formar Gobierno entre el Partido Socialista y ERC y Junts se produjeron días después de realizar esta entrevista. Desde la gestora sostienen que, al calor de un nuevo Ejecutivo respaldado por los independentistas, no se están produciendo movimientos de los grandes clientes, ni para llevar su dinero a otra parte, ni

tan siquiera porque haya aumentado el nerviosismo a raíz de estos acuerdos.

FONDOS DE AUTOR. En Abante están acostumbrados a gestionar las *curvas*. Es justo reconocer que es más ruido mediático que otra cosa, pero sus fondos de autor, en manos de Josep Prats y, sobre todo, de José Ramón Iturrriaga, han ocupado titulares en los últimos años por su apuesta sistemática e inamovible por bancos e inmobiliarias españolas. Y ahora es cuando está recogiendo los frutos.

La insistencia por defender estas ideas es lo que, en la actualidad, coloca a los dos fondos gestionados por Iturrriaga a la cabeza de la rentabilidad en el último año dentro de los productos de gestión activa. El fondo Okavango Delta logra unas ganancias para sus partícipes que rozan el 25% en doce meses, mientras que Abante Spanish Opportunities se anota otro 23% en ese mismo periodo.

P. ¿Cómo ha podido respaldar tantos años la gestión de autor cuando invertir en banca era todo menos algo popular?

R. Donde está el 90% de nuestros clientes es en fondos de fondos, muy diversificados. Esto te permite que justamente cuando unos fondos van mal [otros compensen esas pérdidas], en algún momento lo harán bien, y viceversa. La gente ve un fondo que da pérdidas e inmediatamente lo quiere vender. Eso es lo que no entiendo. Lo que tienes que buscar es consistencia en la gestión.

P. Entonces, ¿son mayoría los inversores que se han dado cuenta fuera de la recuperación de la banca?

R. En la bolsa española cotizan sectores [como el bancario, que tiene la mayor ponderación cercana al 30%] que en los últimos años lo han hecho mal, pero no sé a cuántos les ha pillado dentro.

ACTIVOS SUPERLATIVOS. Con 1.700 millones de euros bajo gestión sólo en capital riesgo, Abante destaca por haber buscado distintos compañeros de viaje con los que ir de la mano los últimos años. El Gobierno, apelando a la archiconocida frase de *democratizar la inversión*, aprobó hace un año la rebaja del requisito de la inversión mínima para activos alternativos en España desde donde estaba, en los 100.000 euros, hasta los actuales 10.000 euros, siempre y cuando el inversor esté asesorado. Y eso es algo que va, literalmente, en el apellido de la gestora.

P. ¿Qué fondos de capital privado están comercializando en estos momentos?

R. Ahora mismo tenemos un fondo de fondos asesorado por Altamir [gestora especializada en capital privado] que es generalista, otro de infraestructuras y cuyo gestor es Macquarie, con un nivel de riesgo un poco inferior al *private equity*, que paga dividendos, y tiene un perfil más cercano a la renta fija [sin serlo, lógicamente]. Además, Abante ha lanzado

junto a Neuberger un fondo de capital privado en el que coinvierten y hemos distribuido un fondo de Goldman Sachs (enfocado más hacia banca privada) y que destaca porque ha sido el primero que se ha distribuido con una inversión mínima de 10.000 euros.

P. ¿Y algún otro fondo en el horizonte que tengan pensado para los próximos meses?

R. Estamos también estudiando otro vehículo para activos privados centrado en biometano que estamos trabajando junto a Mapfre y hemos distribuido un fondo de *fo-*

dtech [tecnología aplicada a alimentación], pero siempre seguimos incorporando ideas. Todos son fondos que tienen marca Abante.

P. En el sector de la gestión patrimonial y, sobre todo, del *private equity* lleva meses corriendo el rumor de que son tiempos difíciles para levantar capital. ¿Es su caso? ¿Les está costando cubrir las operaciones en el mercado privado?

R. En todo esto tiene mucho que ver la subida de tipos. Lógicamente, los bancos han endurecido las condiciones de acceso al crédito. Pero es verdad que a nosotros no nos está afectando. Nuestros proyectos son muy particulares. Nosotros no financiamos cantidades muy grandes y es para un perfil muy concreto. Sí sabemos que se está endureciendo por nuestras conversaciones con los fondos de capital privado, pero no por nosotros.

P. ¿Cómo ve el futuro económico cuando resta mes y medio para 2024?

R. En esta época tan inflacionista lo que me está sorprendiendo más es lo fuerte que está el empleo en prácticamente todas las economías.

P. ¿Le preocupa la nueva guerra entre Israel y Gaza?

R. Está siendo terrible. En términos económicos nadie debería estar interesado en escalar el conflicto. Pero también es cierto que la dependencia del petróleo del resto de países es mucho menor que en el pasado y habría mecanismos para combatirlo llegado el momento. ■

“

Tras la vuelta del verano a la gente le está costando más tomar decisiones ante la pausa electoral”

ABANTE EN CIFRAS

Nacimiento. Abante Asesores fue fundado en el año 2002 por cinco socios, que provenían del ya extinto AB Asesores.

Negocio. Cuenta con 11.000 millones de euros entre activos bajo gestión y asesorados. 7.000 de esos millones son patrimonio en sus fondos.

Clientes. Tras años de claro crecimiento, Abante cuenta con una base de 11.500 clientes, de las más extensas de las gestoras independientes.

Fondos. La gestión en activos alternativos es una parte importante. Cuentan con 1.700 millones bajo gestión y distintas alianzas.

Socios. En los últimos años, han incorporado C2, 360° Cora y Dux, además de tener una alianza estratégica con la aseguradora Mapfre.