

## NUEVA GESTORA DE FONDOS

# “Magallanes nace con vocación global”

**ENTREVISTA IVÁN MARTÍN Socio fundador y presidente de Magallanes** / El ex gestor estrella de Santander se alía con la familia Hernández Calleja y lanza una gestora que sigue el estilo de inversión de Warren Buffett. En cuatro meses, ya gestiona 500 millones.

“No compramos expectativas. Compramos realidades que cotizan por debajo de su verdadero valor”. Es una de las premisas básicas de Magallanes Value, la última gestora española que se ha constituido y una de las que más expectativa está generando en el sector.

Iván Martín, ex gestor estrella de Santander, seguidor a pies juntillas de la filosofía *value* (valor) de Warren Buffett, se ha lanzado a esta aventura empresarial de la mano de Blanca Hernández, miembro del consejo de administración de Ebro Foods y responsable de la gestión patrimonial de la familia Hernández Calleja. Junto a ellos, Mónica Delclaux suma fuerzas como tercera socia fundadora del grupo.

Martín asegura que uno de los principios que distingue su recién lanzada firma es que “gestionan el patrimonio, como si fuera propio, y manteniendo una completa alineación de intereses”.

Ejemplo de ello es que la *Sicav Soixa*, controlada por la familia Hernández Calleja, acaba de ser traspasada a Magallanes, con un patrimonio que supera los 325 millones. La sociedad estaba gestionada por Bestinver hasta la salida de Francisco García Paramés, a finales de 2014.

“La confianza de Blanca es de por sí un sello de calidad”, señala. Y, quizá, lo que ha movido a importantes grandes patrimonios españoles a confiar su capital a Martín.

Los 325 millones de Soixa, junto a los 177 millones que la gestora ha captado –sobre todo entre clientes de banca privada– para sus dos fondos (el ibérico y europeo) desde que comenzó su andadura en diciembre de 2014, sitúan el patrimonio actual de Magallanes en más de 500 millones. Y, la previsión de Martín es incrementar el volumen de los fondos, en 100 millones adicionales durante este año.

En cualquier caso, asegura que el crecimiento patrimonial no está en el foco. “Nuestro fondo ibérico podría gestionar, como mucho, 500 millones de euros, tomando como referencia la capitalización actual del mercado, mientras que el producto que invierte en acciones europeas tendría capacidad hasta 2.500 millones”, explica. Y asegura



Iván Martín, socio fundador y gestor de Magallanes Value, en su oficina de Madrid, junto a un cuadro pintado por él.

“Magallanes está desarrollando junto a Allfunds la primera cuenta omnibus de España”

que, si rebasan los límites que consideran óptimos para lograr la mejor rentabilidad para sus accionistas, cerrarán los productos.

Los fondos están disponibles para la venta actualmente a través de Inversis y Tressis y durante las próximas semanas también lo estarán en

“Lanzaremos un fondo de pensiones, similar a la cartera de Bolsa europea, tras el verano”

Allfunds Bank y Renta4. La distribución de productos en España es un frente en el que Magallanes se propone marcar la diferencia. “Con Allfunds Bank estamos desarrollando, por primera vez en España, una cuenta omnibus que nos permita distribuir los productos en bancas privadas

“En las próximas semanas esperamos el desembarco de los fondos en Luxemburgo”

nacionales, sin necesidad de utilizar una plataforma en Luxemburgo. Esperamos que a finales de mayo o junio ya esté disponible”, indica.

En cualquier caso, destaca que “su vocación es global”, por lo que están en trámites para desembarcar en Luxemburgo, a través de dos fondos,

“Cuando se establezca el patrimonio en España, iremos a Londres, en busca de oportunidades”

con una estructura facilitada por Pictet.

Su apuesta internacional es decidida. Martín planea, de cara al medio plazo, contar con presencia en Londres. “Cuando establezcamos nuestro patrimonio en España, será el momento de dar el salto a Londres, tanto para impulsar

la comercialización de nuestro producto, como para buscar nuevas oportunidades”, asegura. En un futuro más inmediato, el gestor desvela el lanzamiento, a la vuelta del verano, de un plan de pensiones, que replicará su fondo de renta variable europea.

## Proyecto propio

En los últimos meses, el sector de la inversión colectiva ha estado revuelto, tras la salida de varios gestores estrella de sus firmas. Es el caso de Francisco García Paramés, de Bestinver; Firmino Morgado, de Fidelity y, al otro lado del Atlántico, Bill Gross, de Pimco. Los fuertes reembolsos provocados por la marcha de estos gestores y la consecuente caída en la rentabilidad de los productos ponen sobre la mesa el llamado ‘riesgo gestor’.

Sin embargo, el gestor asegura que “este riesgo no puede aplicarse a Magallanes, ya que es su propio proyecto lo que garantiza alineación de intereses con el inversor, con una visión siempre de largo plazo”.

Pese a la juventud de la gestora, Martín destaca la robustez de sus mimbres. Y un Consejo Asesor de alto nivel es una de las pruebas de ello. Entre los 10 miembros, destacan Rafael del Pino, exdirectivo de Ferrovial; Fernando Gumuzio, socio fundador de Azora; Pat Dorsey, fundador de Dorsey AM; Crispin Odey, fundador de Odey AM; Nicola Pease, directora independiente no ejecutiva de Schroders, y Boris Zhilin, fundador del hedge fund Armor.

Este consejo no tiene responsabilidad legal sobre la gestora, ni percibe remuneración. “Lo que mueve a estos ejecutivos adherirse al Consejo, es su entusiasmo por la gestión de activos y su convicción de que son necesarios más proyectos independientes como el nuestro”, apunta.

Para terminar, ¿por qué Magallanes? “Por el personaje histórico, Fernando de Magallanes, y para homenajear, posiblemente, al mejor fondo de inversión de la historia por rentabilidad, Magellan Fidelity Fund. Gestionado por Peter Lynch, logró una rentabilidad anualizada cercana al 30% durante sus 13 años de mandato”.

## “Esperamos un recorte del mercado para comprar”

Magallanes Value comenzó a rodar en diciembre y, desde entonces, los mercados de renta variable no han parado de avanzar. Ello complica la tarea de construir la cartera a inversores que implementan estrategias ‘value’, como Iván Martín, que basa su estilo de inversión, sobre todo, en comprar empresas baratas. Básicamente –explica– se dedican al estudio de compañías, al entendimiento de sus modelos de negocio –mejor si son sencillos– y al cálculo de su valor real.

En un empeño por comprar al precio adecuado, Martín espera que el mercado corrija. “En las últimas semanas el mercado no para de subir. Tenemos aún en torno al 35% de las carteras en liquidez, esperando recortes. El ritmo de construcción de carteras es menor al esperado, pero las actuales valoraciones nos empujan a ser cautos”, explica. Una frase del filósofo Séneca define en gran medida el discurso de la gestora. “Busquemos algo, no solamente bueno en apariencia, sino sólido a la

vez y que se iguale la parte exterior con la de dentro y que sea más hermoso por la parte que no se ve”. En el mercado ibérico, Martín detecta esta hermosura en algunas compañías, con buenos negocios, balances financieros fuertes y una generación de beneficios saludable. Destaca Barón de Ley, Prosegur, Iberpapel, Semapa, Sonae e Ibersol. Ampliando el foco a la cartera europea, el ejecutivo destaca potencial en Thermador, Orkla, C&C Group, Tarkett y TNT Express.

Los dos fondos de la gestora, cuyo objetivo es preservar y hacer crecer el capital, generando retornos a largo plazo por encima de las de mercado, son **Magallanes Iberian Equity**, que se anota un 4,2% desde su lanzamiento el 26 de febrero, y **Magallanes European Equity**, que gana un 6,94% desde que se lanzó, a finales de enero. El horizonte temporal recomendado es cinco años. Ambos productos cobran una comisión de gestión de entre el 1,25% y el 1,75%, en función del importe invertido.