

“No hay una sola asignatura que hable de ética profesional o inversiones a largo plazo”

Rosa Monedero

Magallanes Value Investors es una entidad gestora especializada en la gestión de fondos de renta variable estilo valor. Por norma general, la calidad en la gestión de fondos por parte de la industria de gestión de activos ha estado por debajo de las expectativas de la mayoría de sus partícipes o inversores. “En la mayoría de las ocasiones la actividad de gestión obedece más a criterios comerciales que puramente de inversión. Este problema perdurará en el tiempo en la medida que la industria siga dominada y controlada por grandes grupos financieros, cuyas estrategias de negocio están basadas en la venta masiva de productos financieros, entre otros fondos de inversión y planes de negocio”, indica Iván Martín Aránguez, presidente de Magallanes Value investors.

¿Cuándo, dónde y por quién se puso en marcha la compañía?

Magallanes se funda a finales de 2014 en Madrid por Blanca Hernández, Mónica Delclaux e Iván Martín.

Ustedes se dedican a la gestión de activos. ¿En qué consiste esta actividad y para qué tipo de clientes está indicada?

La gestión de activos en términos generales consiste en invertir el patrimonio de tus clientes eligiendo entre diferentes tipos de activos, básicamente bolsa y bonos, con el objetivo de ganar dinero a largo plazo.

En Magallanes estamos especializados en la gestión de inversiones en bolsa; nuestra actividad se centra, por tanto, en elegir las mejores oportunidades de inversión entre diferentes empresas



cotizadas en el mundo. Clientes con horizonte temporal de muy largo plazo y capacidad de aguante en momentos de turbulencia son idóneos para el estilo de gestión que hacemos en Magallanes.

Describanos la compañía, filosofía, objetivos, etc.

Controlada y gestionada por sus socios fundadores, Magallanes nace con el firme propósito de convertirse en un referente dentro de la industria de ges-



Iván Martín Aránguez

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Master en Análisis Financiero por la Universidad Carlos III de Madrid. Completó sus estudios en *value investing* en la Universidad de Nebraska en Omaha (EE.UU.). Posee la certificación CFA. Ha trabajado como gestor de fondos y responsable de renta variable en diferentes entidades financieras.

Actualmente es profesor asociado en las Universidades Carlos III de Madrid y Pompeu Fabra de Barcelona. Ha recibido el Premio a la Excelencia Académica y Profesional por el Consejo Social de la Universidad Carlos III de Madrid.

Ha participado en diferentes eventos financieros como ponente. Entre otros, cabe destacar el London Value Investor Conference, la Morningstar Investment Conference de Madrid y el Value Investor Omaha (Nebraska, EE.UU.).

tión de activos. La excelencia en el servicio al cliente y el valor añadido son nuestras señas de identidad. Estamos convencidos de que el éxito viene cuando el cliente se convierte en la prioridad. En Magallanes el cliente es lo primero.

Nuestro objetivo principal consiste en proteger y hacer crecer el patrimonio de nuestros clientes a largo plazo.

¿Cuál es la filosofía de sus inversiones y las características principales de las mismas?

Nuestra filosofía de inversión consiste en aplicar los principios del estilo valor o *value investing*. Compramos aquellas empresas cuya cotización en bolsa sea inferior a su valor fundamental.

¿Qué les hace diferentes a la competencia; es decir, por qué tendríamos que operar con Magallanes?

Nuestros inversores son lo primero; transparencia y comisiones ajustadas son algunas de nuestras señas de identidad.

Además nuestro patrimonio está invertido en Magallanes, junto con el de nuestros clientes.

Aplicamos un método de gestión sencillo y fácil de entender: compramos barato negocios que entendemos.

Somos independientes y disfrutamos con lo que hacemos. Estamos conven-

cidos de que sólo con un proyecto propio podemos conseguir la libertad necesaria para gestionar adecuadamente el patrimonio de nuestros inversores.

Háblenos de su equipo humano y qué cualidades tienen.

El Equipo de Magallanes cuenta hoy con diez profesionales basado en la admiración y el respeto profesional mutuo, con pasión, vocación y larga experiencia en la gestión de activos estilo valor.

Ustedes están cerca de cumplir un año de existencia. Indíquenos los hitos más significativos en este escaso tiempo y las cifras más relevantes, patrimonio bajo gestión, etc.

Iniciamos la actividad con dos fondos de inversión, un patrimonio bajo gestión de 30 millones de euros y una plantilla de 4 personas.

Doce meses después, Magallanes gestiona y asesora seis vehículos de inversión, entre los que cabe destacar dos fondos en Luxemburgo y un plan de pensiones, los activos bajo gestión han crecido hasta cerca de 550 millones de euros y la plantilla se ha incrementado hasta 10 personas.

¿Qué objetivos se ha fijado para su empresa a medio y largo plazo?

Nuestro objetivo a medio y largo plazo es consolidarnos como un referente

claro dentro de la gestión de activos independiente.

Lo cierto es que no tenemos cifras definidas acerca del volumen de captación. En Magallanes pensamos que el tamaño (grande) está reñido con la calidad de servicio al cliente y la rentabilidad potencial de sus inversiones.

En este sentido tenemos un compromiso firme de cerrar, llegado el momento, aquellas estrategias de inversión en las que, por volumen, sea muy difícil conseguir rentabilidades satisfactorias para nuestros clientes existentes.

¿Cómo está la industria de gestión de activos en España y qué futuro le augura a corto y medio plazo?

Hay gran cantidad de estudios académicos demostrando que la mayoría de fondos de inversión no merecen las comisiones que cobran (ver Pablo Fernández, IESE, 1998-2013). Por norma general, la calidad en la gestión de fondos por parte de la industria de gestión de activos ha estado por debajo de las expectativas de la mayoría de sus partícipes o inversores. Es frecuente que muchos de estos inversores no sepan exactamente el tipo de fondo que han comprado, no conozcan si quiera al



gestor responsable de sus inversiones, o no tengan clara la comisión que están pagando por dicha gestión.

En ocasiones, y esto es lo más preocupante, pueden llegar a estar invertidos, sin ser conscientes de ello, en estrategias de inversión no acordes con sus premisas de rentabilidad y riesgo.

El resultado se traduce en clientes descontentos, con productos que no desean, o que ni siquiera entienden.

La razón principal puede estar en la falta de alineación de intereses entre gestores e inversores. En la mayoría de las ocasiones la actividad de gestión obedece más a criterios comerciales que puramente de inversión. Este problema perdurará en el tiempo en la medida que la industria siga dominada y controlada por grandes grupos financieros, cuyas estrategias de negocio están basadas en la venta masiva de productos financieros, entre otros fondos de inversión y planes de pensiones.

¿Quién es Iván Martín Aránguez? Explíquenos su trayectoria profesional y por qué se decantó por el sector financiero desde el principio.

Había dos cosas que me fascinaban durante mi época de estudiante: los números y las empresas. Me decidí por estudiar finanzas y análisis de valores por ser lo que más se aproximaba a mis habilidades. Administración y Direc-

ción de Empresas, Master en Análisis Financieros y la certificación CFA. Entonces compaginaba estudios con prácticas en una entidad financiera de primer nivel.

Era mi primer contacto con el sector y he de reconocer que me decepcionó. Las acciones de empresas se veían como *tickets* de lotería y todo lo que había estudiado sobre balances, beneficios e inversiones a largo plazo parecía no valer nada en “aquel mundo real”. Fue entonces, sobre el año 1999, cuando por accidente me topé con un artículo sobre los “verdaderos inversores” de todos los tiempos. Hablaban de Benjamin Graham, de sus libros “Análisis de Valores” y el “Inversor Inteligente”.

En ellos se desvelaba el auténtico quid de la cuestión: comprar empresas baratas y mantenerse lo más alejado posible de Wall Street. Quedé fascinado. Poco después descubrí que a esto se le llamaba *value investing* y que su máximo exponente vivo era un tal Warren Buffett.

En el año 2000 me incorporé como analista junior a la sociedad gestora de Banco Atlántico. Fue la oportunidad perfecta para implementar aquella filosofía tan llena de sentido común y con tan buenos resultados a largo plazo. Desde entonces y hasta hoy siempre he implementado dicha filosofía de inver-

sión en los fondos que he gestionado para las casas donde he trabajado, Sabadell Gestión, Aviva y Santander Asset Management.

La parte que me faltaba por desarrollar, la empresarial, llegaría más tarde con la constitución de Magallanes junto con mis socias Blanca Hernández y Mónica Delclaux.

Me considero afortunado de trabajar en lo que creo, en lo que me apasiona y con la gente que admiro.

¿Qué nos puede decir de su extensa actividad académica y qué satisfacciones encuentra en ella?

La razón principal de mi actividad docente consiste en intentar aproximar el mundo académico hacia el profesional. No soy capaz de entender cómo todavía hoy se siguen enseñando técnicas sofisticadas en lo académico, pero totalmente inútiles en la práctica, tales como la teoría de mercados eficiente o la volatilidad como medida de riesgo. Por el contrario, no hay una sola asignatura que hable de ética profesional o inversiones a largo plazo; ni siquiera se estudia la figura de Warren Buffett como uno de los mejores inversores de todos los tiempos.

Si fuera rector de universidad introduciría como obligatoria la asignatura de *value investing* así como la lectura del “El inversor inteligente” ■