



Santiago Satrústegui

presidente ejecutivo
de **Abante Asesores**

“

El que tenga dinero y no lo arriesgue se va a quedar a cero: es el momento de la Bolsa”

Las reglas del juego han cambiado. España ya no se asoma al borde del precipicio y la regulación financiera internacional es más exigente que nunca. Un nuevo modelo de inversión cobra fuerza, y en [Abante Asesores](#) son decanos. La gestión personalizada de fondos es la especialidad del equipo que comanda Santiago Satrústegui desde hace doce años y, tras el duro y prolongado embate de la crisis, ve premiada su constancia con rentabilidades récord fundamentadas en oportunas posiciones en Bolsa española.

Abante
Asesores



Ver web





José Manuel Del Puerto

ELBOLETIN.COM

Los flujos de capital regresan hacia España, la prima de riesgo toca mínimos interanuales y la Bolsa recupera con creces el terreno perdido. ¿Es el momento de volver a apostar por activos nacionales?

Definitivamente, el modelo de inversión refugio en el que nos habíamos asentado en estos años de crisis se ha acabado. Hay que pasar a uno más activo en el que para ganar hay que arriesgar. Muchas compañías españolas ofrecen un fuerte potencial que han comenzado a mostrar en lo que han recobrado cierto protagonismo internacional. Son empresas baratas en Bolsa con sólidas cuentas de resultados por las que hay que apostar. Pero una rentabilidad del 5% es inviable hoy en día si no hay riesgo. Quien no arriesgue se quedará a cero o incluso probará las pérdidas.

En este nuevo modelo, ¿qué papel juegan los fondos de inversión y las entidades de asesoría financiera?

Los fondos se han revelado como una herramienta idónea para aprovechar el momento que ofrece el mercado, aún a pesar de su escaso desarrollo en España. Aquí, lo que prima son los de rentabilidad objetivo, con poco valor añadido y escaso potencial. En Abante Asesores se apuesta por fondos más modernos, con más riesgo pero mayor proyección. Una ecuación que cualquier inversor inteligente puede asumir y para lo que puede beneficiarse de las nuevas vías de asesoramiento como las que ofrecen las EAFI.

Esta figura –en la que Abante también es pionera– se distingue por dar valor al inversor por la parte más personal, con una apuesta muy fuerte por la planificación financiera y un asesoramiento global del patrimonio que comprende también la parte inmobiliaria y empresarial de cada cliente.

Ante el brusco giro del mercado y las nuevas posibilidades que se abren, ¿los inversores se resisten a cambiar sus esquemas?

Los clientes han cambiado pero tienen algunos problemas a la hora de mudar su cartera hacia los fondos de inversión. El primero es la desconfianza generalizada en el sistema financiero, el segundo y relacionado con el anterior es el temor a la comercialización inadecuada de ciertos productos. El tercero, y no menos importante, la huella de los depósitos bancarios que hasta hace poco ofrecían tipos muy potentes por no hacer nada y garantías ante hipotéticas quiebras. EEUU ha vuelto a marcar la pauta y las carteras de inversión han dado un giro radical. Los más avisados ya han tomado posiciones, los que esperen más quizá entren con el potencial más agotado y cuando los que primero llegamos estemos saliendo en busca de nuevas oportunidades más atractivas.

¿Cuáles son los puntos que diferencian a Abante del resto de gestoras de nuestro país?

Cerca del 80% del capital de inversión bajo gestión en España se lo reparten cinco grandes entidades, por eso nuestros 1.400 millones euros bajo gestión y más de 3.000 millones a los que hemos prestado asesoría se han conseguido inversor por inversor, explicándole que el mercado estaba barato y era el momento de entrar. Nuestros 4.000 clientes pueden confiar en que, después de haber levantado las faldas al sistema a lo largo de nuestra trayectoria, hemos optado por el mejor modelo posible: incorporar gestores que seleccionan los fondos que lo van a hacer mejor a futuro.

Ellos desempeñan su trabajo con total autonomía dentro del mandato que tiene cada uno de los fondos de los que se responsabilizan. Algo que se pone de manifiesto en el fondo de gestores Smart-ISH que creamos más recientemente. Nuestro fuerte es aportar valor al inversor con nuestra independencia.

Las claves de Okavango Delta

Okavango Delta es la estrella más brillante de Abante Asesores. La decidida apuesta de su responsable, **José Ramón Iturriaga**, por la recuperación del mercado de valores español ha dado fruto tras años de espera. Con una cartera compuesta en su totalidad por cotizadas nacionales, fue el mejor fondo de inversión europeo de 2013 (+72,46%) y en lo que va de este año apunta maneras (+9,47%).

¿Cuáles son las características básicas de Okavango Delta?

El fondo cumple con tres de los requisitos que marcan los grandes del sector a escala global. Es muy concentrado, pues su cartera se compone de entre 17 y 22 posiciones. Existe un gran nivel de convicción en cada una de ellas, con un peso medio del 5%. Y, por último, no tiene límites de concentración con independencia de lo que cada valor pondere en su índice de referencia.

¿Cuál es su grado de implicación en el fondo?

Absoluta. Llevo más tiempo casado con el valor liquidativo de mi fondo que con mi mujer. Tengo independencia absoluta a la hora de seleccionar mis posiciones, cosa que no sería posible en una gran entidad financiera, y cuento con la red de Abante para comercializar las tres versiones del Okavango Delta. Además, dispongo de más proximidad con el cliente para explicar las desviaciones con respecto a los índices bursátiles españoles, algo imposible a través de una red convencional.

¿Cuáles son sus posiciones actuales?

La renta fija está fuera de cartera, porque está muy cerca de conseguir lo máximo a

lo que podía llegar al rozar el bono a diez años tipos del 3%. En su lugar, los valores financieros que celebran la caída de la prima de riesgo y han reforzado su solvencia a consecuencia de las múltiples rondas de saneamiento seguirán despuntando en este 2014. Un ejemplo es Bankia, que forma parte de la cartera.

Las midcaps son otra apuesta clara: los mercados de capitales vuelven a abrirse para ellas animados también por noticias sobre movimientos corporativos mientras que aún siguen fuera del radar de los grandes inversores. NH Hoteles y Atresmedia son algunas de mis escogidas.



Los valores financieros que celebran la caída de la prima de riesgo y han reforzado su solvencia a consecuencia de las múltiples rondas de saneamiento seguirán despuntando en este 2014

José Ramón Iturriaga



Okavango Delta





Por la parte de la asesoría, en Abante estamos convencidos de que las EAFI tienen y tendrán mucho que decir en la evolución del sistema financiero español, sobre todo por su vocación de estar más cerca del cliente. Ya se ha puesto al cliente por delante, ahora queda explorar los modelos de negocio en los que estas instituciones están llamadas a ser protagonistas.

Si los inversores internacionales vuelven a mirar a España como destino de sus carteras, ¿se ha salido en su búsqueda?

Nuestra cartera propia de productos se compone fundamentalmente de cuatro fondos al frente de los cuales se encuentran otros tantos gestores y con estrategias muy distintas entre sí. Además de otros desarrollados por terceros que también comercializamos gracias a nuestro equipo de 110 profesionales. El más focalizado en España es el Okavango Delta, que en el exterior lleva la marca Spanish Opportunities Fund. Éste y el resto los comercializamos para el mundo a través de una SICAV con sede en Luxemburgo que antes de cumplir su primer año suma ya 240 millones de euros.

Ahora, una de las amenazas que se ciernen sobre el florecer del mercado de valores español es la llamada 'tasa Tobin'. Desde Abante consideramos que es un absurdo que favorecerá la deslocalización de las inversiones y terminará costando dinero en términos globales. Hace un año o dos, cuando se empezó a debatir, hubiera tenido más sentido. Ahora, se convierte precisamente en el mejor sistema para seguir beneficiando a mercados como Luxemburgo como centro financiero en el que crear puestos de trabajo que de otro modo podrían generarse en España.

De vuelta a la expansión del mercado español, ¿qué papel está desempeñando el MAB y otros mecanismos de financiación?

El MAB ayuda a las empresas a encontrar capitales de manera alternativa a la bancaria, pero aún le falta mucho por desarrollar. Para potenciar su ca-



Ahora, una de las amenazas que se ciernen sobre el florecer del mercado de valores español es la llamada 'tasa Tobin'. Desde Abante consideramos que es un absurdo, que favorecerá la deslocalización de las inversiones y terminará costando dinero en términos globales

pacidad como sistema de financiación para proyectos emprendedores y sólidos en nuestro país hay que desarrollar herramientas de inversión que permitan apostar por este mercado. Para muchas compañías, de momento, es más un instrumento de cotización que de financiación.

Es tiempo de desarrollar vehículos especializados que pongan dinero en las compañías que se deciden a dar el salto a un mercado al que en ocasiones le falta liquidez y profundidad. Una vez se disponga de estas herramientas, la entrada de inversores de primera línea en el MAB podrá ser una realidad como ya lo es en algunos de sus hermanos mayores europeos.

También seguimos muy de cerca la evolución del más reciente Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF). Hay mucha normativa al respecto de la financiación vía emisión de deuda cuyo desarrollo se hace igualmente necesario. De momento ha habido pocas emisiones, pero podría ser uno de nuestros próximos proyectos como gestora. 