

Noticias>Negocio>MdF Family Partners: "Hay que ir un paso más allá de la due diligence convencional que envían las gestoras"

UNA GESTIÓN MUY AD HOC

MdF Family Partners: "Hay que ir un paso más allá de la due diligence convencional que envían las gestoras"

Juan Carlos Franco y Maite Lacasa explican el modelo de selección de fondos que aplica el multi family office español.

Etiquetas Negocio España Gestoras españolas Gestoras internacionales Selectores

Usuarios Juan Carlos F...

Empresas MDEF Gestefin

Rubén Escudero | 03 junio del 2014 - 07:15 hrs.



Autor imagen: Imagen cedida



La selección de fondos de inversión es clave para multi family offices como MdF Family Partners. En su caso, de la parte líquida del patrimonio familiar que gestionan a sus clientes, el 95% se canaliza a través de fondos de terceros. La filosofía es sencilla pero indeleble. **"Compramos gestores o equipos de gestión, no fondos"**, recuerda Juan Carlos Franco, director de Análisis de MdF Gestefin. Por ello, **"hay que ir un paso más allá de la due diligence convencional que mandan las gestoras"**, defiende.

Con oficinas en Madrid, Barcelona, Londres y Ginebra, **ocho personas se encargan de seleccionar los fondos de terceros** que componen

las carteras de las 25 familias clientes de la entidad. Dos se ubican en Madrid, otras dos en Barcelona y, finalmente, cuatro en Londres, provenientes éstas de Lord North Street, el multi family office británico socio en el Reino Unido que forma parte de su accionariado.

Mientras que **los cuatro analistas y selectores de fondos residentes en España se ocupan de los gestores de la Europa Continental, los cuatro expertos de Lord North Street se centran en los gestores anglosajones de Reino Unido y Estados Unidos**, seguimiento del que, al final del proceso, sale la lista de fondos recomendados tras cruzarse las propuestas de unos y otros.

Para actualizar ese listado, en MdF Family Partners existe un comité semanal llamado **'Comité Alfa'** en el que analistas y selectores debaten sobre los gestores incluidos en él para, después, decidir cuáles siguen y cuáles no, rotar los nombres de la lista si hiciera falta e introducir según el perfil de riesgo y los objetivos perseguidos por los clientes (que gozan de un asset allocation personalizado) los fondos que gestionan en las carteras de éstos.

Consistencia de estilo y estrategia

Aunque los resultados siempre son importantes, **"la consistencia de estilo y estrategia es fundamental para nosotros"**, justifica Franco. Por eso, **"más allá del screening cuantitativo típico, lo que más nos importa es la due diligence cualitativa posterior"**, en la que, además, realizan un seguimiento a posteriori del gestor, incluso, si es factible, de carácter personal.

"Según qué límites", puntualiza el director de Análisis de la firma española, **"no es impedimento que haya ciertas desviaciones"** en los resultados cosechados por el gestor. En MdF Family Partners no gustan los gestores que caen mucho más que su índice de referencia pero tampoco aquellos que lo baten en exceso, dado que, en numerosas ocasiones, puede significar que, para conseguirlo, el gestor está invirtiendo fuera del foco que el folleto del fondo establece.

Tampoco lo es un track record o un patrimonio mínimos. **"Si el gestor ha demostrado hacerlo bien en su anterior gestora, acaba fichando por otra y mantiene su estilo y estrategia, estos indicadores no son demasiado importantes"**, puntualizan. Para el resto de casos ordinarios, sin embargo, sí lo son.

Cuando el family office decide en qué categoría de activos invertir, es habitual diversificar la estrategia entre dos y cinco fondos, de tal forma **"que, con gestores complementarios, el global genere alfa y sea eficiente"**, explica Franco.

Gestión ad hoc

En MdF Family Partners ofrecen un asesoramiento independiente a las 25 familias que trabajan con ellos, para quienes se implementa una **"gestión muy ad hoc"** tanto de la parte líquida (vía gestión discrecional de cartera) como de la parte ilíquida (capital riesgo e inmobiliario, entre otros) del patrimonio familiar, cuenta Maite Lacasa, directora de Capital Riesgo e Inmobiliario de MdF Gestefin.

Como multi family office que son, no se enmarcan dentro de los modelos tradicionales de banca privada o EAFI. Su principio es la **independencia** y estar en todo momento alineados con los intereses del cliente. No cobran retrocesiones de los fondos de terceros que recomiendan y, si las hay puntualmente, **"se trasladan al cliente directamente"**, afirma Lacasa. Tampoco cobran por resultados, por lo que no existe incentivo alguno que pudiera trastocar su filosofía.