

## Del private equity a Luxemburgo: las vías de crecimiento de Singular AM con Marta Raga al frente

La directora general de Singular AM, Marta Raga, que tomó posesión del cargo hace menos de medio año, hace balance de sus primeros meses en el cargo y expone sus planes para la gestora



POR [DIEGO MONTES](#)



**Marta Raga** se convirtió en la directora general de **Singular AM** hace poco menos de medio año, pero ya tiene clara la impronta que quiere dejar: la flexibilización de la gestora y la apertura de nuevas vías de crecimiento. Entre ellas, pone el foco en el private equity, un activo que está generando interés entre sus clientes, y no descarta registrar más vehículos en Luxemburgo.

Singular AM aglutina los vehículos procedentes de la fusión de **UBS Gestión**, una gama de **multiactivos**, las estrategias de **Belgravia Capital** –una firma que absorbió en 2021–, un conjunto de fondos de enfoque específico, capitaneados por **José Ramón Boluda y Gabriel Castro**, y una serie de productos domiciliados en **Luxemburgo**. Aunque sus fondos de inversión registraron reembolsos en el último ejercicio, Raga sostiene que el conjunto de sus activos (fondos, private equity y sicavs) se mantiene en **2.000 millones de euros** y esperan seguir incrementando su patrimonio en los próximos años.

**Hace menos de seis meses que la nombraron directora general de Singular AM. ¿En qué aspectos busca seguir una línea continuista y en cuáles le gustaría dejar su impronta?**

Continuista, a la hora de organizar la gestora, aunque ya está bastante integrada; ese fue el principal objetivo después de fusionar dos gestoras de un tamaño bastante grande. Por diferenciarme un poco, desarrollar y ordenar las vías de crecimiento, flexibilizar la oferta y estar abierta a cualquier demanda que haya por parte de los clientes.

**La gestora de Singular ha cambiado mucho en los últimos años. ¿Podría hacer un pequeño mapa de lo que es, a día de hoy, Singular AM?**

Singular AM es el resultado de la fusión de dos gestoras y, además, anteriormente habíamos adquirido la gestora Belgravia. Es un equipo muy diverso con una oferta de producto muy variada. Con las gestoras que se han incorporado, se ha construido una oferta con muchas patas: fondos tradicionales, sicavs, gestión de carteras y producto en Luxemburgo. También tenemos fondos de capital riesgo y vemos crecimiento en todas las áreas. Pocas gestoras en España tienen tanta variedad y, al tener equipos diversos, podemos tocar de manera muy especializada diferentes clases de activos.

**¿Puede concretar qué parte de su oferta está registrada en Luxemburgo?**

Singular Bank compró los activos de banca privada que tenía Quintet en España y, entre otros, tenían una gama de productos, con el nombre de Incometric. Además, contamos con un fondo espejo de Belgravia, el Epsilon Lux.

**¿Tienen la intención de llevar más fondos a Luxemburgo?**

Estamos abiertos a todo, depende de la demanda que veamos. Este año podemos crecer por muchas vías y una de ellas podría ser Luxemburgo, aunque es verdad que el segmento de cliente es diferente y la regulación genera más costes.

**Ya que ha comentado que están pensando crecer por varias vías. ¿Cuáles son?**

El private equity es una de ellas, estamos viendo muchísimo interés.

**En fondos de inversión, han cerrado el año con menor patrimonio y unas salidas de 49 millones de euros, según los datos de Inverco. ¿Cómo valora los reembolsos?**

Yo puedo darte la cifra global, la de toda la gama de productos que comento (fondos, sicavs y private equity). En este sentido, se mantiene en 2.000 millones, pero ha habido mucho cambio de un producto a otro.

**Si nos fijamos en las cifras de Belgravia, también ha registrado salidas este año (75 millones) y su patrimonio ha bajado desde que la absorbieron. ¿Cómo analiza estas cifras?**

El producto de Belgravia es un producto más de nicho, de autor, y quizá este año ha tenido unos resultados un poco más bajos y eso se ha notado en el patrimonio, pero es fundamental en la oferta de Singular AM porque tiene una calidad y un track record espectacular.

**¿Qué volumen de activos esperan alcanzar en los próximos años?**

Nuestra previsión es seguir creciendo, pero no te puedo dar una cifra.

**En 2023 registraron dos fondos a vencimiento, siguiendo la tendencia del mercado, que, además, se han vendido bastante bien. ¿Seguirán lanzando productos de estas características o pierden el sentido con una presumible bajada de tipos en el horizonte?**

El mercado está muy cambiante y el de renta fija super incierto. Estamos en un año que, probablemente, sea de estabilización a nivel de tipos, pero nos podemos encontrar con otro repunte. Si el mercado nos da oportunidades y se coloca a un nivel atractivo lo valoraremos, pero ahora mismo no tenemos ningún plan en concreto.

**¿En qué activos debemos fijar la mirada este año? ¿Dónde van a estar las oportunidades?**

Creo que van a seguir estando en las megatendencias. Es una apuesta importante en el banco y, aunque haya temáticas que parezcan algo más caras, creemos que seguirá siendo una tendencia bastante interesante. Después, la renta fija puede dar oportunidades este año, puede ser un año de consolidación.

**Tan solo tienen dos fondos artículo 8. ¿Qué importancia le dan a la sostenibilidad?**

Le damos importancia, pero no partimos de un objetivo de sostenibilidad para luego crear el producto. Principium, por ejemplo, es un fondo que respeta los principios de la Iglesia y, con ese objetivo, acaba siendo artículo 8. Pero no vamos a marcarnos como meta convertirlo en artículo 9.

**A nivel general, ¿Hacia dónde cree que se dirige el sector de la gestión de activos?**

Todas las casas tenemos que flexibilizarnos, para lo bueno y para lo malo, porque debemos estar muy rápidos a la hora de proporcionar producto al cliente. Tener una oferta amplia hace que puedas reaccionar ante cualquier movimiento de mercado. Hemos tenido una de las mayores rotaciones de la historia en los últimos dos o tres años y hay que estar preparados y tocar todos los palos, no solo a nivel de fondos, sino también de clientes y estilo de gestión.

**Decía que quieren llegar a todo tipo de cliente. ¿Cuántos tienen a día de hoy?**

La cifra varía entre 7.000 y 10.000 partícipes, que son de todo tipo de condición.

**¿De dónde espera que venga el crecimiento en los próximos años, del cliente retail, del de banca privada o del institucional?**

Sin duda, del cliente de banca privada, sin descartar un crecimiento del institucional porque tenemos un producto suficientemente atractivo para ellos.

**Singular Bank tiene un equipo de banqueros relevante. ¿Empujan de algún modo desde la gestora sus productos?**

Singular Bank presume de arquitectura abierta y los banqueros son totalmente independientes. El área comercial no les exige objetivos de producto propio y, para que vendan nuestros fondos, lo que tenemos que hacer es ofrecer rentabilidad

**¿Sucede lo mismo en su gama de multiactivos? He observado que en varios de sus fondos de fondos hay vehículos de Belgravia y de la gama SWM...**

El proceso es el mismo, los elige el gestor. Un principio básico de independencia es seleccionar los fondos que mejor se adapten a la estrategia que deseas aplicar, con lo cual, la casa no se mete a decir qué productos se deben escoger.

**Volviendo a las tendencias. Ustedes adquirieron Belgravia en 2021, ¿le parece que el sector de la gestión de activos se concentrará en los próximos años o cree que nacerán más boutiques?**

Considero que, después de unos años en los que las casas extranjeras se marcharon, que coincidió con un periodo de crisis, últimamente están volviendo muchas boutiques. Hay suficiente tarta para todos, con lo cual, en España podrían seguir llegando más boutiques extranjeras, pero quizá a nivel global veamos más concentración.

**En su caso, ¿valoran comprar más entidades?**

No lo sé. Es una pregunta que corresponde al banco.

**¿Qué le parece que le falta a la gestora para completar sus capacidades?**

Creo que no le falta nada. Tiene una oferta estupenda y muy amplia de producto y estoy súper contenta porque es una oportunidad enorme haber llegado a este puesto.