JOAQUÍN HERRERO
PRESIDENTE DE MERCHBANC

"EL PLAZO MÍNIMO PARA INVERTIR EN BOLSA DEBE SER DE CINCO AÑOS"

Joaquín Herrero posa tras la entrevista en las oficinas de Merchbanc en Madrid. / SANTI BURGOS

DAVID FERNÁNDEZ

Merchbanc es una de las firmas con más solera dentro de la industria financiera española. Reúne 35 años de experiencia y cuenta con algunos de los fondos más rentables del sector. Más conocida en Cataluña, esta firma de gestión de patrimonios independiente está en pleno proceso de expansión con el objetivo de recuperar el tamaño que alcanzó a finales de la década de los noventa del pasado siglo. Joaquín Herrero, uno de los socios fundadores y actual presidente de Merchbanc, explica en esta entrevista los planes de futuro de la entidad, que pasan en gran medida por la *conquista* de Madrid.

Pregunta. Una buena parte de los ahorradores aún no conocen a Merchbanc. ¿Qué servicios ofrece?

Respuesta. Es un grupo dedicado a la gestión de patrimonios. Somos la entidad más antigua, ya que muchos de los que nacieron en nuestra época han desaparecido o se han fusionado. Creo que la antigüedad es un dato interesante, ya que ayuda a ver con más perspectiva la evolución del mercado. Como se dice coloquialmente, las hemos visto de todos los colores y esta experiencia es una gran ayuda en la gestión en momentos tan convulsos como los que vivimos. Otro rasgo diferencial es que desde el principio nos hemos especializado en la gestión internacional de los patrimonios, sobre todo buscando compañías para invertir en EE UU, un mercado que conocemos muy bien. El *Brexit* y todas las incertidumbres políticas que hay en Europa generan una gran inestabilidad. El hecho de que tengamos una gran experiencia en la búsqueda de activos fuera de Europa nos concede una gran ventaja frente a nuestros competidores porque ese conocimiento no se adquiere en dos días.

P. ¿Cómo gestionan el patrimonio de sus clientes? ¿Solo con fondos de inversión propios o también ofrecen productos de terceros?

R. Cuando alguien acude a Merchbanc es porque confía en nosotros como gestores. Por lo tanto, nuestro punto fuerte es la gestión de nuestros propios fondos. Tenemos un abanico muy amplio de productos que sirve para cubrir todos los perfiles, desde el más prudente al más arriesgado. Dentro de nuestra oferta, también hemos lanzado un fondo de fondos y tenemos una fórmula de arquitectura abierta selectiva por si alguien quiere entrar en un activo muy específico donde no llegamos.

P. ¿Qué perfil tienen sus clientes?

R. No tenemos límites de patrimonio para trabajar con un cliente. Los fondos democratizan la inversión, ya que permiten ofrecer el mismo servicio a alguien que llega con 1.000 euros que a otro que tiene millones. Dicho esto, nuestro mercado natural son personas o familias con un determinado patrimonio y que tienen, además, una buena cultura financiera, algo que por desgracia en España todavía se echa bastante en falta. La persona que viene a nuestra casa tiene un poco de criterio y prefiere contratar a una firma independiente antes que trabajar con las entidades bancarias tradicionales.

"NUNCA ME HAN GUSTADO LAS SICAV POR LAS SERVIDUMBRES QUE TIENEN"

"NUESTROS CLIENTES TIENEN UNA CULTURA FINANCIERA BUENA, ALGO QUE SE ECHA EN FALTA EN ESPAÑA"

"EN ESTE SECTOR HAY QUE TENER TAMAÑO PARA GENERAR ECONOMÍAS DE ESCALA"

P. ¿Cuántos clientes tienen?

R. En estos momentos tenemos alrededor de 3.000 clientes. Una firma como la nuestra, con tantos años de historia, ha tenido sus momentos altos y bajos. A finales de los años noventa llegamos a tener 1.100 millones de euros en activos bajo gestión. El 11 de septiembre de 2001, el atentado en las Torres Gemelas marcó un punto de inflexión para nosotros ya que el mercado americano, donde estamos especializados, empezó a hacerlo mal mientras que la Bolsa española lo hacía mejor. La gente es muy sensible a la diferencia de rentabilidad y sufrimos por ello.

P. Cuesta acostumbrar al inversor a que tenga una visión a largo plazo, ¿no?

R. Sí. El perfil más común entre nuestros clientes es el de un inversor en renta variable, y a lo largo de los años hemos intentado inculcarles que para invertir en acciones debes tener una visión de largo plazo. Es imposible hacer una gestión profesional entrando y saliendo del mercado todos los días. Eso es una barbaridad porque al final el ahorrador termina comprando caro y vendiendo barato. Nuestra filosofía pasa por acompañar a las empresas en las que invertimos, crecer con ellas. Un inversor en Bolsa debe marcarse un plazo mínimo de cinco años. Es imposible saber qué va a hacer mañana el mercado.

P. De los 1.100 millones de patrimonio que llegaron a tener, ¿cuánto volumen gestionan ahora?

R. En estos momentos estamos en unos 400 millones. Es por eso por lo que estamos inmersos en un plan de expansión.

P. Detálleme en qué consiste ese plan. Su objetivo pasa por crecer sobre todo en Madrid, ¿no?

R. El inversor ha sufrido mucho con la crisis ya que se han hecho muchas barbaridades. En este contexto, yo veo una oportunidad de crecimiento para una firma independiente, sin conflictos de interés, como Merchbanc.

P. ¿Su compañía sigue siendo 100% de los socios?

R. Absolutamente, no hay ningún grupo financiero o industrial detrás. La firma es de los socios que la montaron hace 35 años para gestionar el patrimonio de forma eficiente y con total libertad, buscando siempre lo mejor para el cliente. Es un factor diferenciador porque todo el mundo dice que es independiente y luego meten cada cosa en la cartera de sus clientes que te llevan a preguntarte por qué lo hacen.

P. Me estaba hablando del plan de expansión...

R. Nosotros nacimos en Cataluña porque los promotores del proyecto vivíamos allí. Qué duda cabe que, financieramente hablando, la plaza de Madrid es la más importante. Nuestro objetivo es tener una posición más sólida en la capital y que se convierta en el principal mercado. Con este espíritu, también hemos abierto una oficina en Valencia.

P. ¿Qué objetivo de activos bajo gestión se han marcado con este plan?

R. Hablar de objetivos supone entrar en el terreno de los deseos. Sería bueno que en España las gestoras independientes tuvieran mayor presencia porque enriquecería el mercado. Estamos peleando para conseguirlo y estamos abiertos a cualquier fórmula para crecer, orgánica o de cualquier otra manera. Una institución como la nuestra debería aspirar a gestionar entre 5.000 y 7.000 millones. La nuestra es una industria en la que, inevitablemente, se tiene que ir al tamaño, la regulación está complicando mucho el negocio y se necesitan economías de escala. Pondremos todo el empeño en lograr los objetivos marcados, pero no es fácil porque el momento del mercado es muy complicado. Es difícil captar nuevos clientes debido a que hay mucha competencia y es muy agresiva.

P. Su especialidad es la Bolsa, pero se están reforzando en otras áreas como la renta fija.

R. Hemos lanzado un fondo de renta fija y para ello hemos fichado a todo el equipo que lo gestionaba con éxito en Banco Madrid. Hay un segmento del ahorro que es muy prudente y queremos ofrecerles productos para su perfil.

P. Antes hacía una defensa de los fondos de inversión. ¿Por qué gestionan también Sicav?

R. Las gestionamos porque nos lo piden algunos clientes, pero no hacemos una comercialización activa. Nunca me han gustado las Sicav por las servidumbres que tienen. Fiscalmente un fondo tiene las mismas ventajas y ofrece un mayor anonimato. Además, hay que valorar toda la incertidumbre política que rodea a estas sociedades.