

Entrevista Presidente de

Joaquín Herrero

“Invertíamos en Silicon Valley cuando aquí nadie lo hacía”



Merchfondo, especializado en Bolsa de EE UU, es el mejor de su categoría en el último año

La rentabilidad en los últimos 12 meses supera el 50% y bate a los índices de referencia

MIGUEL M. MENDIETA
MADRID

La gestora barcelonesa es una de las joyas más desconocidas de la industria española de la gestión de activos. Aunque lleva 30 años administrando fondos de inversión de forma brillante, apenas se ha dado a conocer más allá de la venta directa. Su fondo uno de los primeros que se registraron en la CNMV, ha logrado un rendimiento medio anual del 9%. Sus últimos 12 meses han sido espectaculares, con una revalorización de más del 50%, convirtiéndose en el primero en su categoría (Bolsa de Estados Unidos), donde compete con otros 250 vehículos de las mayores gestoras del mundo. También encabezaban la tabla de rentabilidad media anual en los últimos cinco años (del 21,3%). Joaquín Herrero, presidente de la gestora, explica algunas de las claves del desarrollo de la entidad, que administra 350 millones de euros de patrimonio.

¿Qué estrategia de gestión han seguido para conseguir rentabilidades tan altas en sus fondos?

Nos hemos destacado siempre por realizar una gestión internacional. En los años ochenta ya veíamos que la Bolsa española era demasiado estrecha y que había grandes oportunidades en el mundo. Siempre nos hemos inclinado por buscar inversiones por todo el planeta, pero especialmente en Estados Unidos. Eso es lo que nos ha diferenciado. Ya en los años noventa viajábamos a Silicon Valley [la cuna del sector tecnológico norteamericano] cuando aquí nadie lo hacía. Nos apasiona descubrir nuevos valores, entender bien a qué se dedican y acompañarlos durante muchos años en el crecimiento.

¿Por qué Estados Unidos?

Nuestra cartera de empresas siempre ha estado muy focalizada en Estados Unidos, concentrando cerca del 75% del patrimonio invertido a través de Merchfondo, nuestro producto estrella. Pero no ha sido nunca por una simple cuestión macroeconómica o política. Nosotros tratamos de entender qué tendencias van a marcar la sociedad en las próximas décadas y buscamos compañías que

puedan sacar partido de esas tendencias globales. En las últimas décadas han sido las firmas norteamericanas las que han liderado muchos de los cambios tecnológicos que están marcado el devenir de la humanidad. Además, hay que tener en cuenta que son empresas que fabrican y venden por todo el mundo, con lo que identificarlas con un país concreto no es muy acertado.

¿Era fácil acceder a los gestores de las empresas en esos primeros tiempos?

Sí. En Estados Unidos la cultura es muy diferente. Están muy volcados desde hace décadas en la atención al accionista. Siempre te reciben. Ya entonces teníamos acceso a los presidentes, consejeros delegados o directores financieros de muchas compañías y, aún hoy, seguimos acudiendo a congresos y ferias especializadas para no perder el pulso del mercado.

¿Qué joyas descubrieron en Estados Unidos en los noventa?

Hace más de 20 años compramos acciones de Qualcomm a dos dólares y las vendimos a más de 70 euros. Es una compañía que fabrica microchips y que tiene una tecnología utilizada para la conexión 3G de los teléfonos móviles, por la cual tienen que pagar un canon todos y cada uno de los teléfonos portátiles que se fabrican en el mundo.

¿En qué otros sectores han encontrado valor en los últimos años?

Tenemos una profunda especialización en el sector farmacéutico y de salud. Consideramos que el envejecimiento de la población es una de las tendencias más firmes que vamos a ver en las próximas décadas. Así, hemos invertido en compañías de robótica para operar como Intuitive Surgical, que fabrica el impresionante instrumental Da Vinci. También hemos apostado por el fabricante de robots industriales Fanuc, que tiene su sede en Japón.

¿Y dentro del sector farmacéutico?

Hace 25 años ya visitamos Amgen, una empresa de biotecnología californiana que ha

funcionado muy bien. También invertimos en Incyte, una compañía que ha desarrollado medicamentos para luchar contra el cáncer, a través de los inversores JKF. Otro gran grupo es Gilead, donde hay un equipo gestor que ha sido muy disciplinado a la hora de ejecutar compras. La compañía empezó a hacerse fuerte con antivirales para luchar contra el sida. Luego, adquirió una farmacéutica que había desarrollado un tratamiento para curar la hepatitis C.

¿Qué otras megatendencias están siguiendo?

Vemos que el envejecimiento de la población, además de beneficiar a compañías especializadas en la salud, también afectará a firmas de consumo. Hemos invertido en Whole Food, especializada en comida saludable. También en la compañía canadiense Lululemond, que fabrica ropa técnica para realizar yoga. Tenemos en cartera empresas que dan servicios para el almacenamiento de archivos en la nube, compañías especializadas en la gestión de información, como Tableau Software, además de otras especializadas en seguridad informática.

¿Les preocupa que la Bolsa estadounidense haya encadenado un periodo alcista tan prolongado?

No nos preocupa. En tanto en cuanto los beneficios siguen creciendo, es normal que los precios a los que cotizan las compañías sigan subiendo. También influye la macro,

la política... pero si los beneficios crecen y las expectativas futuras son buenas, es normal que se revaloricen. Cuando uno piensa en Apple puede pensar que ha subido mucho, pero es que los niveles de ventas son bestiales.

¿Cómo han encarado el viraje en la política monetaria estadounidense?

Hace uno año y medio vimos que la paulatina subida de los tipos de interés en Estados Unidos iba a beneficiar a los bancos que estaban reestructurados y que tenían presencia en todo el país. Nosotros invertimos en Bank of America, que ha duplicado su valor en un par de años. Yo creo que aun así, no está caro, y que merece la pena mantenerlo en cartera.

¿Cuál es su principal vía de comercialización de fondos?

Hasta ahora teníamos muy buen producto, pero lo vendíamos mal. Nos basábamos en la venta directa. Estamos empezando a comercializarlos entre clientes institucionales. También hemos contratado a banqueros y gestores de clientes para atraer inversores. Tenemos oficinas en Madrid, Valencia, Barcelona, Alicante, Zaragoza, Bilbao... Queremos crecer. Vendemos en plataformas de fondos, como Allfunds o Inversis. La plataforma de venta de fondos de BME puede ser un canal importante para nosotros. También damos un servicio de gestión de carteras de fondos de terceros y tenemos un fondo de fondos llamado Selección de Fondos.



Compramos acciones de Qualcomm hace 20 años, cuando solo valían 2 dólares, y cuando nosotros vendimos valían más de 70 dólares



MANUEL CASAMAYON