

LEÓN





Heer: «El inversor exige cada vez mayor independencia a sus gestores»

Salud, empresa familiar y mercados fronterizos, áreas con margen de rentabilidad

MARÍA J. MUÑOZ | LEÓN

■ Los cambios que están produciéndose en el sector financiero alcanzan también al universo de la gestión de las finanzas personales. «La separación de la banca y los gestores es un hecho, el inversor cada vez exige mayor independencia a sus gestores». Este hecho marca una fuerte demanda hacia «una gestión activa marcada por la especialización, en la que se busca un valor añadido por parte de los inversores más sofisticados».

Así lo explicó ayer en el Club de Prensa de Diario de León Markus Heer, socio de Bellevue Asset Management, una gestora suiza creada en 1993 y que acaba de aterrizar en España. Dentro de las jornadas organizadas por Inversis Banco, Heer explicó que la gestora es independiente y gestiona 1.600 millones de euros en activos. Sus 40 gestores funcionan «como socios, con un fuerte compromiso con la empresa».

El analista destacó que la gestora está muy especializada en tres áreas concretas: salud, empresas familiares y mercados nuevos, especialmente africanos.

El ADN de Bellevue

«El área de la salud está en el ADN de Bellevue, pero únicamente en los sectores de biotecnología y tecnologías para la salud. Por lo que se refiere al área de las empresas familiares, nos dedicamos únicamente a aquellas que cotizan en bolsa pero mantienen al menos el 20% de la propiedad y la gestión en manos de sus fundadores. En cuanto al mercado africano, aún desconocido paramuchos, tiene una población joven y muy dinámica, justo lo contrario que ocurre en Europa», explicó Heer a los inversores que acudieron al Club de Prensa.

El analista, que señaló la independencia, la cultura emprendedora y la alta especialización como los principales valores añadidos que ofrece la gestora suiza, explicó que el «universo de inversión» que buscan se centra en los nichos de mercado que tienen una mayor perspectiva de crecimiento; aunque precisamente por ser sectores muy concretos requieren un mayor conocimiento de los analistas a la hora de invertir.

«Nuestras carteras son muy concentradas, con 30 ó 40 posiciones», destacó.

En el campo de las empresas familiares, en las que llevan sie-



Markus Heer y María Jesús Soto, en la conferencia celebrada anoche en el Club de Prensa. RAMIRO



Los inversores siguieron con interés las explicaciones del gestor suizo. RAMIRO

«Independencia, cultura emprendedora y especialización son las bases de actuación de nuestra gestora»

«Invertir en nichos de mercado muy concretos requiere tener un gran conocimiento de ellos»

te años invirtiendo, el socio de Bellevue destacó que su mayor rentabilidad y éxito se debe a factores como el compromiso que los fundadores mantienen con el proyecto, marcado también porque de él depende buena parte de su patrimonio.

Pero se explica también por la poca deuda que acumulan, un factor cada vez más importante, que se debe a una estructura de balance más conservadora que el resto de las empresas. «Toman riesgo de negocio, pero no tanto financiero».

Además, su visión es a medio y largo plazo, huyendo del cor-

toplacismo que lleva a otras empresas a tomar decisiones para obtener resultados inmediatos que pueden ir contra la viabilidad futura del proyecto. «Ellas piensan en términos de generaciones, no de mercados».

Por último, otra de las claves del éxito es la falta de conflicto entre los propietarios y la directiva, ya que el «fracaso en el negocio implica el fracaso de su patrimonio, mientras que nuestra gestora, por ejemplo, nunca toma más de un 5% de cada empresa en sus fondos de inversión», explicó el analista de la gestora suiza.

«Buscamos empresas sólidas que den beneficios»

■ En un universo de 3.500 empresas en Europa, Bellevue hace un seguimiento cercano de 600 empresas seleccionadas, y cada año vigila y analiza a 250 sociedades. De ellas, sólo elige una treintena para integrarlas en su fondo de inversión. «Lo que buscamos son empresas sólidas que den beneficio a sus inversores, y para ello no nos fijamos en las más populares, sino en las que se ajustan a los parámetros que consideramos que garanticen mejor una gestión adecuada».

Por ejemplo, uno de los «secretos» del éxito de estas empresas que están ubicadas y cotizan en Europa, pero no están sufriendo los efectos de la crisis como otras compañías, es que más de la mitad de sus ventas se realizan fuera de la UE, fundamentalmente en mercados emergentes (América del Sur y Asia). «Son empresas que suelen ser líderes en un producto y lo venden a nivel global. Y como son líderes, también tienen la capacidad de fijar los precios, lo que les da una cierta capacidad de maniobra cuando los márgenes industriales se estrechan, como ocurre en el momento actual».

«Cualquier alternativa al proyecto europeo es peor»

■ Markus Heer realizó ayer un repaso de las perspectivas de evolución del futuro europeo, en un momento como el actual, en el que se siembran dudas sobre la conveniencia de modificar la unidad monetaria. El analista señaló que «cualquier alternativa al proyecto europeo es peor».

Para Heer, «el futuro se basa en la decisión política de mantener la unidad política y también financiera, y en que las instituciones europeas tomen las medidas necesarias para mantenerla y llevar adelante el proyecto».

Una perspectiva en la que las polémicas independentistas que se viven en España resultan disonantes con la tendencia generalizada a centralizar cada vez en mayor medida la toma de decisiones a nivel europeo.

El gestor incidió también en que España tiene fuera «una imagen excelente, que no debe ser modificada porque sigue teniendo un enorme potencial». Se refirió a la imagen deportiva y al turismo, en concreto.