



Foto: Thibault-Stipal

El quijote de la independencia

SU NOMBRE ES SINÓNIMO DE ÉXITO EN EL SECTOR. CARMIGNAC DEFIENDE LA ARQUITECTURA ABIERTA Y SIGUE CONFIANDO EN EL POTENCIAL EMERGENTE.

Carmignac ya hace tiempo que dejó de ser sólo un apellido para convertirse en uno de los casos de éxito más clamorosos del sector de la gestión. La entidad maneja más de 50.000 millones de euros de patrimonio y es la segunda gestora que más dinero capta en el año en Europa. Para Edouard Carmignac, fundador y presidente de Carmignac Gestion, la clave del éxito radica en el compromiso con los clientes. “No hemos tenido éxito porque seamos genios, sino por mantener tres requisitos: un buen control de riesgo, liquidez y transparencia. Y los clientes nos lo han reconocido. Cuando empezamos a hacernos hueco en el mercado, la mayoría de los fondos que se ofrecían eran productos pasivos disfrazados y sin gestión de riesgo en el caso de caídas de los mercados. Y, por su parte, los hedge funds carecían de transparencia, liquidez e incluso de resultados. Hemos sido capaces de ofrecer algo distinto y así se resume la clave de nuestro éxito”, explica.

El crecimiento ha sido vertiginoso. En 2003, la compañía alcanzó los 1.000 millones de euros de patrimonio. En 2005 superó

los 5.000 y en los últimos cinco años casi ha multiplicado por diez sus activos bajo gestión. Carmignac asegura que el ser más grandes les permite ofrecer un mejor servicio a los clientes. “Hemos alcanzado una masa crítica que nos permite tener acceso a todas las empresas del mundo. Las compañías vienen ya a visitar a nuestros gestores a París, y tenemos acceso a todas las emisiones importantes. Eso es lo que importa”, resalta.

Ante la pregunta de si sigue considerando que su empresa es una boutique, Carmignac afirma que “cada uno puede elegir las etiquetas que quiera. Si nuestros competidores se sienten más tranquilos y nos temen menos llamándonos boutique, que lo hagan. Pero lo más importante es que nuestros clientes sepan que no somos recolectores de activos, somos gestores de fondos. Si crecemos más allá de los 50.000 millones, perfecto. Pero lo más importante es estar en situación de poder ofrecer a los clientes la misma calidad de servicio y la misma rentabilidad. No creo que una empresa que se dedique al crecimiento por el crecimiento tenga ese enfoque”.

Para Edouard Carmignac la gestión, para poder ser de calidad, debe ser independiente.

Y él lleva esta premisa a rajatabla desde que fundó la compañía en 1989. Para ello, una de sus estrategias consiste en mantener una gama acotada de productos, pero con un tamaño lo suficientemente grande.

Su fondo estrella, el Carmignac Patrimoine, aglutina en torno a la mitad de los activos de la gestora. Pero otros dos productos, el Carmignac Investissement y el Carmignac Sécurité, cuentan con un patrimonio de más de 8.000 y 7.000 millones de euros, respectivamente. Y al menos otros tres fondos superan con comodidad la barrera de los 1.000 millones de patrimonio. Uno de los aspectos diferenciales de Carmignac Gestion es que sus clientes saben que pueden delegar en los gestores aspectos relacionados con la asignación de activos y que se trata de una gestión activa y flexible.

“Queremos tener productos grandes y con un espectro amplio de inversión para que el inversor final se pueda beneficiar de las tendencias del mercado sin importar el momento en el que entre. ¿Cómo va a saber el ahorrador individual en qué momento hay que entrar en un mercado determinado? El inversor suele entrar cuando ya la tendencia es madura. Por eso tratamos de ofrecer productos que le ▶

Edouard Carmignac es también un gran aficionado al polo y un amante de las artes plásticas.

Labor de equipo

Carmignac Gestion, con 20 años de historia, cuenta con un equipo de 150 colaboradores. Además de su sede central de París, la entidad tiene una filial en Luxemburgo y oficinas de representación en Madrid y Milán. Edouard Carmignac siempre ha defendido que su empresa no es una gestora francesa, sino una gestora global con sede en Francia. Y así lo atestigua la diversa procedencia de los 20 gestores y analistas de la entidad (entre los que hay australianos, colombianos y estadounidenses). Todo el capital de la empresa está en manos de sus directivos, gestores y empleados.



"La clave de la arquitectura guiada es quién guía y para qué"

presten este servicio al cliente final y con vocación de largo plazo", comenta Carmignac.

El equipo también ha crecido de manera sostenida. La gestora ha incorporado a profesionales de prestigio, como Rose Ouahba, especialista en renta fija, o a Frédéric Leroux, responsable de la gestión de riesgos global. Y ha repescado a otros talentos, como Simon Pickard, gestor de renta variable emergente, y Maxime Carmignac, la hija del fundador de la gestora que, tras un proceso de formación internacional, ha vuelto para gestionar el Carmignac Market Neutral, el primer producto de gestión alternativa de la casa. En total, la entidad cuenta ya con 20 gestores y analistas.

El equipo se reúne cada día para compartir ideas, pero cada gestor asume la responsabilidad sobre su fondo. La gestión de cada producto es flexible e independiente, dos de los rasgos definitorios de la entidad.

El fundador de Carmignac Gestion descarta que alguno de sus fondos pueda tener problemas de capacidad en el futuro. "Tenemos apenas el 7% de los activos de Fidelity

y el 3% de los de BlackRock. Queremos que nos dejen crecer. No somos una entidad que esté operando exclusivamente en segmentos como el de medianas compañías europeas o emergentes. El universo es muy amplio y el único límite que tenemos, en tanto que estamos actuando en inversión global, es sólo la capacidad de juntar talento de gestores que nos permitan operar en ese universo. Y hoy, todos nuestros 20 gestores y analistas contribuyen a encontrar buenas ideas para los fondos globales", afirma.

Carmignac considera que su gama actual, compuesta por 18 productos, es "bastante satisfactoria". Reconoce que están siempre pensando en nuevo desarrollos, aunque "sin ninguna urgencia". Dos de las apuestas de largo plazo de Carmignac Gestion, desde su nacimiento, tienen que ver con el desarrollo de los países emergentes y con el potencial de las materias primas. En total, más de un tercio del patrimonio que gestiona la entidad está invertido en estos dos temas.

"En los emergentes está el futuro. Eviden-



Foto: Antoine Antoniol/Bloomberg

temente, se puede producir un entusiasmo excesivo en algún mercado o algún tipo de activo en algún momento. Siempre va a pasar. Pero no veo que estemos en una situación de ese tipo hoy. Las valoraciones de los mercados principales son razonables, aunque es cierto que algunos mercados más pequeños están ya bien pagados”, comenta Carmignac.

A pesar de la buena marcha de sus productos estrella durante la crisis, Carmignac reconoce que 2008 representó un duro aprendizaje. “Todos descubrimos que la noción de riesgo sistémico existía. Si en un momento dado la liquidez del mercado desaparece, es como si te dejaran sin oxígeno. Aunque tengas la mejor cartera del mundo, no te sirve para nada. Eso nunca había pasado. Fue como si nos quitaran la alfombra de debajo de los pies. No había liquidez y la caída de la actividad de las empresas fue muy rápida y a niveles nunca vistos”, recuerda.

La entidad está a punto de cerrar otro gran año en España, donde se ha colocado con comodidad entre las tres gestoras internaciona-

La entidad cuenta con **20** gestores y analistas

les con mayor patrimonio. “Para nosotros el mercado español tiene un gran futuro. Hay en España unas empresas y empresarios de la mayor calidad en Europa. Pero hay una paradoja entre la audacia de estos empresarios y la timidez del ahorrador español que tiene una cultura de inversión muy conservadora”, señala Carmignac.

El gran reto para el próximo año, asegura, es ver cómo evolucionará la guerra de los depósitos dentro del sector financiero español. “Si persisten las presiones sobre la financiación de los bancos es complicado que la gente invierta

en fondos y en renta variable. La inversión a largo plazo se complica si tienes competencia de depósitos por encima del 4%”, añade.

Mirando a Europa en general, asegura que se ha avanzado mucho para facilitar la distribución de productos transfronterizos desde el punto de vista de la regulación. Pero persisten aún reticencias por parte de algunos distribuidores. “Hoy, la limitación principal no viene dada por la regulación ni por las autoridades, sino que viene por parte de los bancos que no quieren abrir sus redes de distribución”, destaca. Carmignac es un gran defensor de la arquitectura abierta y alerta sobre las posibles trampas que pueda encerrar el concepto de arquitectura guiada. “El término es ambiguo. ¿Quién guía y con qué fines? Si guiar es elegir las mejores gestoras y los mejores fondos de cada gestora dando pleno acceso al cliente a estos fondos, verdaderamente se trata de un buen servicio a sus clientes. Pero si significa abrir las redes sólo a las gestoras más generosas en retrocesiones, entonces se hace un flaco favor al inversor”, dice. ■