

Eric Helderlé

DIRECTOR GENERAL DE CARMIGNAC GESTION Y PRESIDENTE DE CARMIGNAC GESTION LUXEMBOURG

La arquitectura abierta se encuentra sólo en sus inicios"

CARMIGNAC GESTION MUESTRA SU APUESTA POR ESPAÑA.
"CON BUEN PRODUCTO, SE PUEDE CRECER SIN GRANDES REDES"



Al inversor no le gusta perder dinero". Esta idea llevó a Carmignac Gestion a una rigurosa gestión del riesgo, destacando en rentabilidad en épocas difíciles de mercado, gracias a la diversificación geográfica y por compañías. "La buena rentabilidad ha sido clave en los últimos años", reconoce Eric Helderlé. Para el director general de Carmignac, el cliente les percibe como un grupo independiente, transparente y donde la rentabilidad pesa mucho. "Existe un modelo basado en la gestión, fácil de comprender por el cliente. Por eso, tenemos una oferta concentrada de productos", explica Helderlé. En su modelo es clave la diversificación por clientes y países. Europa Continental es su mercado natural, pero quieren llegar a otros, como Reino Unido y los emergentes. "Si nuestros fondos invierten en emergentes, confiamos en ellos. Existe ahorro en esos países y queremos llegar en cinco años", explica. Prefieren Asia antes que Latinoamérica, "por sus impuestos, situación política, competencia". Al crecer no se plantean comprar gestoras. "Si crecen nuestros activos, no tiene sentido comprar los de otros", dice. Por clientes, las bancas privadas tienen gran importancia. "En Italia los promotores son el principal cliente; en España, las bancas privadas; en Bélgica, bancos y aseguradoras; en Reino Unido, los asesores independientes, no necesariamente de banca privada. El modelo de arquitectura abierta es distinto en cada país", explica. "Las bancas privadas se apoyan en la arquitectura abierta, que está sólo en sus inicios. Un cliente construye su cartera con ETF y fondos de gestión activa, donde estamos nosotros".

Si hubiera que buscar debilidades a la compañía, para Helderlé radican más en lo que la gente pueda pensar de ellos que en la propia realidad. "Ante algunas dudas, cambiamos a un auditor con prestigio internacional; realizamos auditorías operacionales; Edouard (Carmignac) es el hombre clave de la compañía, pero contamos con un equipo sólido de gestores, al que se acaba de incorporar Maxime Carmignac, hija de Edouard, lo que da continuidad a la compañía". En este sentido Helderlé cree que el modelo es similar al de Fidelity. "Fidelity es una compañía familiar que no cotiza en bolsa. En Carmignac Gestion, el capital es familiar por lo que Maxime garantiza la continuidad del proyecto", dice. Pero Helderlé ve vital tener buenos gestores, algo en lo que han hecho especial esfuerzo en los últimos años. "Maxime se fue hace dos años para aumentar su experiencia y poder contribuir a la compañía. Ahora vuelve como gestora de estrategias market neutral, un estilo clave para la compañía, ya que nos permitirá aportar rentabilidad en épocas malas del mercado. Con independencia de su posición como futura responsable del grupo, debe demostrar que tiene un hueco como gestora", señala.