



ENTREVISTA AL PRESIDENT DE MERCHBANC, JOAQUÍN HERRERO

«La independència de criteri és molt important»

Merchbank és una institució pionera en tot l'estat. Creat el 1981, compleix la seva funció en els mercats financers tant per als inversors com per a empreses i institucions. De fet, és un 'holding' de societats que desenvolupa les activitats que en altres països normalment fan els Merchantbanks o Investment Banks.

Sílvia Monfort

Quina és la diferència entre un banc convencional i Merchbank?

—Merchbank és una societat de serveis financers que es basa en la professionalitat perquè els treballs que desenvolupem tenen un gran component professional. El que fem és assessorar els inversors, tant els petits com els grans estalviadors, perquè puguin treure la màxima rendibilitat possible dels seus estalvis, i llavors, nosaltres cobrem pels nostres serveis professionals. Però no som cap caixa d'estalvis ni cap banc. La primera gran diferència és que és el client qui fixa les condicions per al seu estalvi i nosaltres qui li bus-

quem en el mercat el millor que hi ha, segons les condicions.

—*Quin és el tipus de serveis que ofereix Merchbank?*

—Primer de tot hi ha l'assessorament en funció de les necessitats d'inversió del client, de com vol fer la seva inversió. En cada cas se l'ajuda a buscar la millor inversió. Després ja passem a la gestió de l'operació que vulgui fer. Com que, a mesura que passa el temps, el client va adquirint confiança en nosaltres i es va creant una relació client-institució arriba un moment en què el client ens dona poders per a administrar-li els seus diners segons el que Merchbank cregui conve-

nient. Això és el que s'anomena gestió de patrimonis.

De cara als inversors oferim instruments perquè el client pugui fer tot el que respecta a temes financers: comprar a borsa, renda fixa, divises, fons d'inversió, fons de pensió, fons de diners... li ho fem tot, assessorant-lo.

Les empreses, si bé en època de crisi venien amb problemes financers i els ajudàvem a reestructurar-se i buscar nous socis, ara ens vénen i ens diuen que volen comprar una empresa i llavors els busquem possibles venedors, o a l'inrevés, les fusionem, les llancem a borsa... però són operacions financeres no normals, són molt complexes i especialitzades.

—*De tota manera, comprar una empresa o vendre-la no deu ser tan senzill.*

—Ara mateix estem gestionant per a una empresa d'aquí que vol obrir-se a Europa. Per això t'has d'acostar a les possibles empreses que es puguin vendre i has de plantejar-los l'operació d'una manera atractiva. En el cas de

Camp mateix. Pel que ha sortit a la premsa em sembla que el preu que han pagat els compradors és molt alt. Però tot té un preu i sempre s'ha de buscar el millor preu per al client. Aquesta (la de Camp) és la típica operació que hauria pogut fer Merchbank, tant atenent a l'ordre de mandat de compra d'una empresa com, en aquest cas, per la part dels accionistes de Camp que volen vendre. Però de cada deu operacions com aquesta, se'n tanca només una, ja que moltes operacions cauen pel camí, perquè hi influeixen factors tècnics i humans.

—*Merchbank és una institució que compta amb uns accionistes...*

—Som un centenar d'accionistes, tots professionals empresaris que tenim interès pels temes financers. Som independents de qualsevol altra institució financera perquè pel desenvolupament d'aquest tipus de feina la independència de criteri és molt important per a poder fer una gestió objectiva. Perquè els gestors de carteres de bancs o d'altres institucions, encara que diguin que no, sempre miren més pels valors que estan controlats pel grup. Nosaltres som accionistes, persones físiques que hem posat el capital necessari per a desenvolupar aquestes activitats.



DOMÈNEC UMBERT

«El de Merchbank és un accionista actiu dins la companyia».

—*Ara s'estan duent a terme dues ampliacions de capital. ¿Amb quins objectius?*

—El capital nominal antic era de 190 milions i ara passarem a 2.000. Però ho hem dividit en dues ampliacions. Primer van els accionistes no profes-

sionals i després farem una segona ampliació per als professionals perquè tinguin més flexibilitat en el temps per a desemborsar l'ampliació. Això implica que —com que el professional no anirà a la primera ampliació— el dret de subscripció queda lliure i, o bé les subscriuran actuals accionistes, o bé es donarà entrada a nous accionistes.

—*¿Quin és el tipus d'accionista de Merchbank?*

—És una persona que està aquí no solament per a fer una inversió i cobrar uns dividendes sinó perquè treballi per a Merchbank, que ens ajudi a expandir-nos, que sigui un client de veritat i ens aportï coses. És un accionista actiu en la companyia i amb aquest perfil estem buscant nous accionistes.

—*¿Merchbank és la institució pionera en aquest tipus d'operacions?*

—Fora del sistema financer espanyol hi ha els Merchantbanks o Investment Banks i ara aquí es comencen a veure coses semblants, com és Merchbank, que vam ser els pioners quan ens vam constituir el 1981. Vam ser els primers a llançar les emissions de pagarés, amb Renfe, però ara ja hi ha altres institucions que s'hi dediquen. A més, amb la reforma de la Borsa, antics agents estan creant institucions que desenvo-

EXCURSIÓ A EIVISSA



anada i tornada en el mateix dia

Amb barco de FLEBASA LINES: DÉNIA-SANT ANTONI (Eivissa)-DÉNIA i autobús gratuït des del/ins a: VALÈNCIA, GANDIA, ALACANT i BENIDORM

COMPLETEU LES VOSTRES VACANCES VISITANT EIVISSA

Eivissa és ací a la vora. Flebasa Lines us porta pel camí més curt. Perquè pugueu tornar en el mateix dia, després d'haver disfrutat d'aquesta illa màgica. I a més, si voleu, podeu fer un recorregut turístic per l'illa en autocar.

No podeu deixar escapar aquesta oportunitat. ¡Aprofiteu-la!

INFORMEU-VOS EN LA VOSTRA AGÈNCIA DE VIATGES O EN LES NOSTRES OFICINES



Flebasa. Lines

DÉNIA ↔ EIVISSA

El camí més curt

DÉNIA: Estació Marítima - Tel. (96) 578 40 11 EIVISSA: Port de Sant Antoni - Tel. (971) 34 28 71





DOMÈNEC UMBERT

«No estem tan preocupats pel 1992 com per l'any 2000».

lupen aquests temes. N'hi ha com Asegures Bursátiles, el grup Ibercop o Beta Capital, però ja aquest últim cas està controlat per Kio. D'independents, n'hi ha molt pocs. Però de cara al mercat únic hi haurà molta competència en la desintermediació del sistema financer.

—¿Merchbanc ofereix ja la possibilitat d'invertir en l'estranger?

—Sí, el client pot invertir en divises o en les borses estrangeres... això és el que estem acabant de muntar amb la Societat de Mercat de Valors, Merchbolsa; amb l'agència Anna Carreras, Agència de Valors y Bolsa, amb tots aquests instruments i noves societats que estem creant amb la nova llei de mercat de valors. A més, de cara al Mercat Únic, es podrà invertir aquí i a fora. I nosaltres ens estem preparant per a això i d'aquesta manera, probablement, la pròxima ciutat on ens obrirem serà Londres. Anem a Europa per a poder oferir als clients d'aquí una gestió de patrimonis internacional ben feta. I per a això s'ha d'estar als mercats.

—Un dels factors que influeix en el client a l'hora d'invertir és el risc que li comporta l'operació.

—Bé, el risc depèn del que el client estigui disposat a córrer. Si el client està disposat al risc, nosaltres podem invertir-li en renda variable o renda fixa, depèn de la seguretat que ens demani. Normalment, però, som prudents perquè estem manejant diners

dels clients i això ens fa ser fins i tot més prudents que amb els nostres diners. No som gestors de patrimoni especuladors, però el que vulgui arriscar-se...

—¿Què és Merchbanc 2000?

—Per una banda, fem l'ampliació de capital fins a 2.000 milions per a muntar la Societat de Mercat de Valors (750 milions) i amb ella farem el que fins ara ja fèiem, però que la nova llei ens obliga a fer-ho a través d'una institució nova i també serem entitat delegada del Banco de Espana per tot el tema de les divises. Ja hem constituït, també, l'Agència de Valors (170 milions) per a poder actuar en les borses i per a empreses que no cotitzen en borsa. Amb la Companyia de Seguros de Vida ampliarem el capital (actualment de 160 milions) fins a 750 per a gestionar els fons de pensions. I ara estem començant a desenvolupar productes d'assegurança, complementaris al tema d'inversió. Crearem més fons d'inversió, de pensió, un fons de renda variable, de divises...

En qüestió internacional muntarem un holding, segurament a Luxemburg, i donarem tots aquests serveis fora de l'estat. Així, l'ampliació de capital és per a muntar totes aquestes noves societats per a poder oferir al mercat un servei molt sofisticat, com a grup independent. Però no estem tan preocupats pel 1992 com per l'any 2000, i aquest és el nostre projecte a llarg termini. □

No es tracta de fer un préstec sinó de finançar projectes

Als EUA i a Europa són corrents els Investment Bank o Merchantbanks, institucions que, en lloc de prestar diners a les empreses, el que fan és buscar-los diferents formes de finançament. Tampoc inverteixen en projectes concrets directament, com fan els bancs, sinó que busquen els diners d'inversors perquè inverteixin on sigui, o als inversors els busquen alternatives per a col·locar els seus diners, però no agafen els diners com a passiu com un banc.

Una altra de les diferències entre un Investment Bank i un banc o caixa convencionals és que, en aquest tipus d'institucions, és el client qui diu el tipus de liquidesa que vol tenir dels seus diners, el risc que està disposat a córrer, la rendibilitat que en vol traure, i, a partir d'aquí, la institució busca en el mercat el millor producte segons les condicions del client.

En un banc o caixa, dels diners que el client els deixa en el passiu, ells fan el negoci pagant a l'estalviador el mínim possible i prestant aquests diners a les empreses que sol·liciten un crèdit o als clients particulars cobrant-los el màxim cost financer possible. La diferència entre el que paguen a l'estalviador i el que cobren del préstec és el negoci dels bancs i les caixes. Un Investment Bank dóna la màxima rendibilitat al client i després cobra els honoraris professionals pertinents.

D'altra banda, aquest tipus d'institucions tant es dediquen als estalviadors i inversors com a les empreses. I dins dels estalviadors hi ha el petit inversor (des de les 100.000 pessetes fins als 10 milions), el mitjà (de 10 a 50 milions) i el gran inversor (centenars o milers de milions). Del que es tracta, però, tant en uns com en els altres, és d'assessorar la gent i gestionar-li els estalvis perquè en puguin treure el màxim rendiment i que vagi adquirint confiança amb l'entitat per, arribat a un punt determinat, gestionar directament el patrimoni de l'inversor.

Sílvia Monfort