Entrevista

BELTRÁN PARAGES, SOCIO FUNDADOR DE AZVALOR Y PABLO LÓPEZ GIL-ALBARELLOS, COUNTRY MANAGER DE TRADE REPUBLIC

"Los nuevos inversores de Azvalor tienen 35 años de media y aportan 20.000-30.000 euros"

Por Cristina García y Joaquín Gómez



Pablo López Gil-Albarellos, country manager de Trade Republic y Beltrán Parages, socio fundador de Azvalor. ALBERTO MARTÍN

España, país de ladrillo y dinero en cuentas corrientes, asiste al despertar de una nueva generación de inversores. Jóvenes que, ante las dificultades de acceso a la vivienda, empiezan a buscar en los activos financieros una vía para construir su patrimonio. Beltrán Parages, socio fundador y director de inversores y de desarrollo de negocio de Azvalor, explica que, este año, han visto caer drásticamente la edad media y el importe de inversión de los nuevos clientes: de 50 a 35 años y de 100.000 a entre 20.000 y 30.000 euros. "Estamos notando un despertar y un interés por la inversión", asegura. De estos mimbres nace el acuerdo entre Azvalor y Trade Republic, que posibilita un nuevo capitalismo popular permitiendo la compra de los fondos más icónicos del mercado español desde un solo euro. La alianza busca atraer tanto a quienes ya conocían la inversión en valor, pero no podían asumir los mínimos de entrada, como a aquellos que nunca se habían planteado invertir en este tipo de fondos. "Queremos que más gente pueda iniciarse en el mundo de la inversión a través de una gestión independiente y de calidad", explica Pablo López Gil-Albarellos, *country manager* de Trade Republic.

Las gestoras independientes han impulsado una suerte de segundo capitalismo popular en España, pero buena parte de sus inversores son de cierta edad. ¿Qué supone esta alianza para acercar la inversión valor a las nuevas generaciones?

Pablo López Gil-Albarellos: Nuestra misión es abrir los mercados de capitales a millones de europeos que nunca antes habían invertido. De hecho, el 70% de nuestros clientes realizó su primera inversión a través de Trade Republic. Estamos uniendo el talento de la gestión independiente española, capaz de ofrecer productos de altísima calidad, con nuestra capacidad de distribución digital entre las nuevas generaciones.

Beltrán Parages: Para nosotros, la principal aportación de Trade Republic es la accesibilidad universal a lo que consideramos los mejores activos en un momento en el que asistimos a un cambio estructural: el despertar de una horda de inversores jóvenes que ya no tienen acceso a la vivienda. España es, esencialmente, ladrillo y cuenta corriente. Hay 7,5 billones de euros en viviendas y 1,2 billones en depósitos. Entre ambos suman casi nueve billones de los 10,5 billones que representa el patrimonio total de los españoles. Sin embargo, la inversión en renta variable no llega a los 400.000 millones de euros, pese a que históricamente ha demostrado ser el activo más rentable y el más seguro cuando se mantiene a largo plazo. En Estados Unidos ocurre lo contrario.

¿Cuánto puede crecer la inversión 'value' en España ahora que se puede invertir desde un euro?

PABLO LÓPEZ: "SI LA CUENTA DE AHORRO E INVERSIÓN SE APRUEBA EN ESPAÑA, SEGURAMENTE LA COMERCIALIZAREMOS"

BELTRÁN PARAGES, SOBRE LA CUENTA: "PODRÍAMOS LANZAR UN PRODUCTO [DE BOLSA EUROPEA] SIN RENUNCIAR A NUESTROS PRINCIPIOS"

P.L.: No hemos establecido una expectativa concreta. Tenemos ya más de dos millones de clientes en España y, aunque no todos invierten, observamos que cuanto más tiempo llevan con nosotros mayor es su propensión a utilizar productos de inversión. Además, toda nuestra oferta está diseñada para incentivar ese paso. Y estamos a las puertas de grandes reformas, tanto en España como en Europa, para mejorar los incentivos a la inversión y movilizar el ahorro que sigue concentrado en vivienda y cuentas corrientes. Me gusta compararlo con el momento Charles Schwab que vivió Estados Unidos en 1975, cuando se redujeron las barreras de entrada a los mercados. Junto con reformas posteriores, como la introducción de los planes 401(k), se pasó de una participación en los mercados de capitales del 15%-20% al 60%. Creo que Europa se encuentra ante una oportunidad similar.

B.P.: Nosotros este año hemos crecido un 50%: empezamos con 30.000 inversores y hoy tenemos 45.000. Hemos incorporado 15.000 inversores en un solo año y no es casualidad. La gente está descubriendo activos que antes no consideraba, o a los que no tenía acceso, y que, ahora, gracias a propuestas como esta, empiezan a estar a su alcance. En España empieza a calar el hábito de ahorrar periódicamente para construir patrimonio a largo plazo. Tradicionalmente, los españoles dirigíamos nuestros ahorros a la hipoteca y al ladrillo, pero la vivienda se ha vuelto inaccesible para muchos. En Madrid y Barcelona, el esfuerzo necesario para comprar una acorde al salario está en máximos históricos.

¿Qué expectativas les genera la nueva cuenta de ahorro e inversión?

P.L.: Todo lo que suponga mejorar el *statu quo* e incentivar fiscalmente la inversión es positivo. En Francia ya comercializamos la cuenta PEA, y en Alemania ofreceremos un producto similar, más orientado a las pensiones, a partir del 1 de enero. Si se aprueba en España, seguramente la comercializaremos. Ojalá Azvalor encuentre una oportunidad para diseñar una estrategia que cumpla los requisitos

B.P.: Tenemos una gran experiencia en Europa y podríamos lanzar un producto sin renunciar a nuestros principios de inversión en valor. *Azvalor Iberia* ya los cumple. Pero esperaremos a ver cómo evoluciona el proceso.

¿Les preocupa que los inversores jóvenes entren atraídos por la rentabilidad sin entender su filosofía de largo plazo y generen más volatilidad en los flujos?

B.P.: Creo que hay un cambio de actitud: los jóvenes están pasando de invertir en un momento concreto a construir patrimonio mediante aportaciones periódicas a largo plazo. Esto reduce su sensibilidad a la volatilidad y les permite desvincularse de las oscilaciones del mercado. Lo ven casi como una suscripción a Netflix o iCloud: aportan una cantidad cada mes con la idea de mantener la inversión durante décadas.

P.L.: Aunque se nos asocia con un público joven, la edad media de nuestros clientes ha pasado de 22-23 años a cerca de 40 en cinco años. Además, el patrimonio medio por cuenta supera los 15.000 euros y alcanza más de 50.000 entre quienes llevan más de cinco años. Esto demuestra que están construyendo patrimonio a largo plazo.

¿Tienen identificado el perfil de los clientes que invierten en los fondos de las gestoras 'value'?

P.L.: Llevamos poco tiempo comercializando fondos, pero identificamos dos perfiles: clientes que ya invertían en ETF o acciones y que ahora concentran sus inversiones en nuestra plataforma, y otros interesados en gestoras como Azvalor que antes no podían acceder a sus fondos por los mínimos de inversión.

¿Y qué edad tienen?

P.L.: Su perfil es similar al del cliente medio de Trade Republic, en torno a los 37 o 38 años.

B.P.: En nuestro caso, estamos notando un despertar y un interés por la inversión, impulsado en parte por la frustración ante las dificultades de acceso a la vivienda, la inflación y la incertidumbre laboral. A esto se suma una mayor necesidad de movilidad geográfica.

¿Operar con Vestima limita la incorporación de otras gestoras españolas?

P.L.: Sí, hay gestoras cuyos fondos tienen ISIN que no pueden liquidarse a través de esta plataforma. No tenemos fondos con ISIN español.