

Fernando Herrero

CONSEJERO DELEGADO DE INVERSIS BANCO

Se define a sí mismo como un casi recién llegado al mundo de la gestión de activos financieros pero lo cierto es que Fernando Herrero (Burgos, 1947) tiene una completa hoja de servicios en el mundo de la banca y dirige con tino Inversis Banco desde su creación hace ahora algo más de 10 años. La entidad financiera que comanda es de tamaño pequeño pero no ha parado de crecer a buen ritmo desde su nacimiento, si bien es cierto que la crisis ha supuesto un traspie en la evolución proyectada, aunque sin abandonar nunca los beneficios y el crecimiento. Herrero define Inversis como una empresa de tecnología disfrazada de banco que está peleando por hacerse un hueco mayor en el espectro internacional de la gestión de activos en un momento en el que la 'marca España' no está precisamente en auge. No obstante, Fernando Herrero despacha sus opiniones con un optimismo y una fuerza singular lo cual, sinceramente, es de agradecer en estos tiempos de sobresaltos negativos casi diarios. Con motivo de la celebración del 20 aniversario de esta revista el Consejo Editorial tuvo la ocasión de conversar con este profesional pegado al día a día de los mercados y este es el resumen de los principales asuntos tratados en esa reunión.




Carlos Humanes y Rafael Alba 

Periodistas

En verano de 1992, hace ahora 20 años y 192 números, la revista Bolsa inició su andadura. El impulso principal correspondió al Consejo de Administración de la Bolsa española que encargó su diseño y elaboración al Servicio de Estudios de la institución, dirigido entonces por Blas Calzada, quien contó, además, con el apoyo de un Consejo Editorial de prestigio que, desde el primer momento, hizo suya la idea y se implicó en su desarrollo.

A lo largo de estas dos décadas, la publicación ha reflejado las transformaciones que se han producido en este periodo, casi prodigioso, tanto en los mercados financieros como en las economías de España y el mundo. También durante este tiempo, esta plataforma informativa ha ampliado sus horizontes y desembarcado en Internet, un ámbito en el que se reforzará sustancialmente en los próximos meses.

Para celebrar la efeméride, los actuales responsables de la revista han programado una serie de actividades informativas especiales, entre las que se encuentra el encuentro que hoy les referimos. Un acto en el que participaron los miembros del **Consejo Editorial de Bolsa** junto a **Fernando Herrero, consejero delegado de Inversis Banco**, con quién se abordaron varias cuestiones de palpitante actualidad como la necesidad de encontrar alternativas al crédito bancario para la financiación del tejido empresarial español o el esbozo de algunas respuestas de urgencia a las preguntas que plantea la actual crisis económica. 

El mal momento de la 'marca España' perjudica nuestros planes de expansión

► **Inversis: la tecnología manda >>**

El invitado de honor del evento, **Fernando Herrero**, que lleva más de una década al frente de Inversis Banco, define a su compañía como “una empresa de tecnología disfrazada de banco”, puesto que, a pesar de estar constituida jurídicamente como entidad financiera, basa su estrategia de negocio en el uso intensivo de la tecnología aplicada a la negociación de activos financieros. Así que Inversis es, por un lado, un banco un tanto peculiar, que no paga por los depósitos, ni concede hipotecas y limita su actividad como prestamista a ámbitos específicos de la inversión como los créditos pignoraticios y, por otro, proporciona soportes para la gestión de activos a 85 entidades financieras.

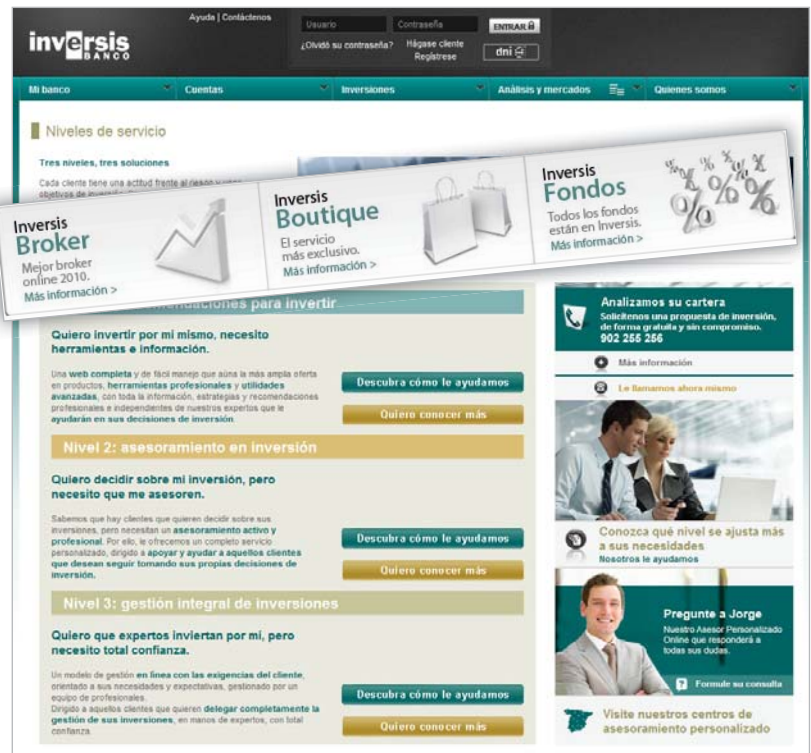
A pesar de su amplia experiencia en el mundo financiero y bancario, que le ha llevado a desempeñar funciones ejecutivas en el Banco Exterior de España o en las divisiones de Banca Corporativa y de negocios del Grupo Argentaria, **Fernando Herrero** se considera casi un debutante, porque “había estado en todo, menos en ocupaciones relacionadas con los activos financieros”, según explica y luego completa su currículum señalando que es un “viejo alumno de Deusto”, universidad que constituye una de las principales canteras del sector bancario español.

La crisis frena el ritmo de expansión proyectado para Inversis >>

Tras la debida presentación del invitado de honor, el consejero **Santiago Fernández Valbuena** se interesa por la evolución de Inversis Banco, entidad que define como “un buen proyecto con unos resultados menos buenos de los apetecidos”, y quiere conocer de primera mano la opinión de Herrero sobre la lentitud con que los inversores españoles acogen este tipo de iniciativas. **Herrero** explica que los problemas que pueden afectar a la rapidez con la que se consolida su proyecto empresarial son más coyunturales que estructurales. Y recuerda que tras haber iniciado sus operaciones en 2002, sólo cuatro años después, en 2006, la empresa ya experimentaba crecimientos del 50% en sus resultados anuales. Pero la llegada de la crisis, relacionada, precisamente, con los activos financieros, el panorama cambió y ha producido algunos retrocesos en las cifras de expansión inicialmente proyectadas para la compañía, tanto en la base de clientes como en las expectativas de negocio. Sin embargo, ese complicado entorno, no ha impedido a la entidad financiera cerrar todos sus ejercicios desde 2005 con beneficio.

La ‘marca España’ es hoy mala aliada >>

El consejero delegado de Inversis considera que, en lo que respecta a España, la crisis se ha producido por la suma de dos fenómenos cuya combinación ha resultado letal: la desaparición casi virtual de la parte de la economía hispana que estaba relacionada directamente con la construcción y la promoción inmobiliaria y que suponía casi un 15% del PIB, por un lado, y una devastadora tormenta financiera que viene del



exterior, por otro. Con una dificultad añadida más, según **Herrero**, que es el hecho de que la imagen internacional de España haya quedado muy deteriorada durante el proceso. Esta situación ha resultado perjudicial para el crecimiento de la compañía que dirige en los mercados exteriores.

“El gran problema que encuentra Inversis en su expansión internacional es ese. Que, hoy por hoy, ser banco y ser español es como ser un ‘apestado’. Pero hay que luchar contra ello, porque nuestro futuro está en Latinoamérica y Europa y dando servicio a instituciones más que a clientes particulares”, asegura.

Aunque **Herrero** considera que su compañía aporta un servicio diferencial casi sin competencia en Europa y explica que en estos tiempos complicados han obtenido clientes como Morgan Stanley, Calyon o Julius Baer, que se encuentran entre los más prestigiosos del sector, también insiste en la dificultad de abrirse camino en los mercados internacionales con la rémora de tener el nombre de España asociado a la propia marca. Un deterioro, además, que se ha producido en muy poco tiempo.

“Entre 2004 y 2006, el prestigio de la capacidad tecnológica de los bancos españoles en el negocio minorista era espectacular. Se hablaba de que había tres estilos en el negocio financiero: la banca de inversión, dominada por los anglosajones; la banca de financiación a empresas, donde mandaban los alemanes; y el ‘retail’ cuyo liderazgo era español. Pero la situación ahora es bien distinta”, asegura.

Para el consejero **Daniel Villalba**, la causa principal que ha provocado el hundimiento de la ‘marca España’ en los ambientes financieros internacionales es la



El gran problema que encuentra Inversis en su expansión internacional es ese. Que, hoy por hoy, ser banco y ser español es como ser un 'apestado'. Pero hay que luchar contra ello, porque **nuestro futuro está en Latinoamérica y Europa** y dando servicio a instituciones más que a clientes particulares. ▶

reiteración de los errores propios. Unos errores que, además, no se habrían reconocido completamente todavía. Villalba apunta, en concreto, hacia las cuatro reformas fallidas aplicadas sobre el sistema financiero. Unas estrategias que, desde su propio nacimiento, ya habían sido cuestionadas por los expertos internacionales que advertían de su más que probable fracaso por la falta de realismo con que se realizaron las previsiones. Un panorama que aún se complica más por la actitud del propio sector y de los supervisores competentes en la materia.

"Mientras en el exterior se aseguraba que el sector estaba valorando la morosidad de manera inadecuada, aquí el propio Banco de España decía que esa valoración era correcta. Y eso nos ha creado una imagen horrible porque hemos perdido la credibilidad y el prestigio ganado anteriormente", afirma Villalba, quien explica, además, que si se hubiera atacado correctamente desde el principio la crisis bancaria española, casi todo el descrédito posterior se hubiera evitado.

Crédito, solvencia y supervisión >>

Sin embargo, **Blas Calzada** pone en duda que, en realidad, en España se haya llegado a realizar alguna reforma financiera. Opina que para realizar una reforma financiera hay que ajustar el tamaño del sector a la realidad del mercado. Cerrar oficinas y reducir plantillas. Y que ese proceso ni siquiera se ha iniciado del todo. Aunque también cree que la falta de credibilidad

se relaciona con algunos de los mensajes que se transmiten hacia el exterior y que, simplemente, ponen de manifiesto ideas erróneas e increíbles que laminan más aún el decreciente prestigio español, sobre todo en los ambientes financieros más especializados.

"Nadie puede creerse lo que decimos ahora de que los bancos tienen que tener más solvencia y dar más crédito. Eso es imposible. Si lo que estamos diciendo es que los bancos tienen que ser más solventes, hay que admitir que tendrán que prestar menos, porque para ser más solventes hay que prestar menos", asegura Calzada quien añade que, en cierta medida, el Banco de España tenía que haber actuado con más contundencia frente a los indicios claros que se detectaban de la formación de una burbuja inmobiliaria.

Una opinión con la que coincide **Fernando Herrero** que recuerda que, en los tiempos del 'boom', el Banco de España recomendaba a las cajas de ahorros que tuviesen cuidado con el riesgo inmobiliario. *"Yo creo que, en esos momentos, el supervisor tendría que haber tomado medidas y no limitarse sólo a las recomendaciones. Tendría que haber impuesto penalizaciones de capital sobre el crédito promotor",* afirma Herrero.

El consejero **Ignacio Gómez Montejo**, sin embargo, opina que culpar al Banco de España del agujero que se ha detectado en algunas Cajas y decir que tenía que haberlo impedido es ignorar, al menos en parte, que el supervisor funciona en el mundo real. Un sitio donde hay límites para muchas cosas y existen las presiones políticas.

Los problemas de financiación y la atracción de capitales >>

Pero reformas financieras aparte, **Blas Calzada** cree que quizá el verdadero debate no se ha abordado aún, ▶



Lo que de verdad da estabilidad a un mercado son los grandes inversores que invierten a largo plazo. Pero en España no tenemos el Fondo de Pensiones de los Trabajadores de California, ni el Fondo de Pensiones de Noruega, ni cosas por el estilo. Nos falta una pieza fundamental en la creación de capital a largo plazo. »

que para salir de la crisis económica lo fundamental es conseguir que las empresas inviertan y, aunque admite que las dificultades de financiación del Estado español que refleja la prima de riesgo o los problemas puntuales relacionados con los descuentos de los pagarés tienen influencia y oscurecen más el panorama, opina que lo prioritario debería ser aportar a las compañías capital o créditos a largo plazo. Esto implica necesariamente reforzar los sistemas de atracción de capitales, como los mercados bursátiles, porque en la coyuntura actual, los bancos, que antes eran los principales proveedores de estos préstamos, han dejado de darlos.

Antonio Giralte mantiene la misma opinión que Calzada sobre este particular y asegura que la crisis financiera, que es básicamente bancaria, ha puesto de manifiesto la necesidad de buscar otras alternativas de financiación para propiciar el crecimiento económico. *“Si las empresas tienen que esperar el regreso del crédito bancario, quizá muchas desaparezcan entre tanto”*, vaticina. Para Giralte la solución pasa por abrir nuevas ventanas de financiación o reforzar las ya existentes, como el propio del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) que él preside. Pero haría falta aumentar los incentivos que se ofrecen a cambio para que la inversión se sintiera atraída. Por eso el cree que el Gobierno podría plantearse fórmulas para fomentar algunos tipos de inversión concretos que sirviesen al tejido empresarial para recibir el impulso que necesita, abrir el abanico de posibilidades y eliminar la histórica dependencia al apalancamiento de las pequeñas y medianas empresas españolas, porque su futuro tiene que ir por otro lado.

Faltan grandes inversores a largo plazo >>

Sobre este asunto, **Fernando Herrero** opina que uno de los principales problemas a los que se enfrenta España es la falta de inversores institucionales que coloquen capital estratégicamente y a largo plazo en activos de riesgo. Una figura que está muy presente en otros países y de la que se carece en los mercados financieros hispanos.

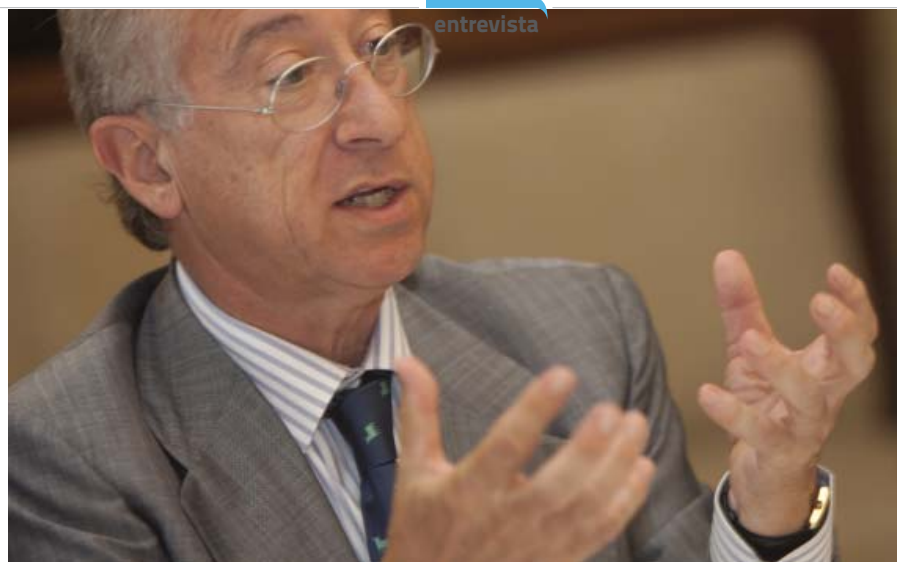
“Lo que de verdad da estabilidad a un mercado son los grandes inversores que invierten a largo plazo. Pero

en España no tenemos el Fondo de Pensiones de los Trabajadores de California, ni el Fondo de Pensiones de Noruega, ni cosas por el estilo. Nos falta una pieza fundamental en la creación de capital a largo plazo”, concluye.

Herrero cree que parte de la solución podría pasar por ir a un sistema mixto de fondos de pensiones donde la parte de la aportación individual tuviera más peso para que aumentaran la captación de ahorro de estos instrumentos y se redujera la dependencia de la financiación exterior que tanto ha perjudicado a España en los últimos tiempos. También esboza la posibilidad de forzar a las empresas a que una parte de su contribución a las cotizaciones sociales se derivase hacia estos planes de pensiones de capitalización.

Sobre todo porque, según la visión del consejero delegado de Inversis Banco, en determinados sectores, como la biotecnología, por ejemplo, en los que España tiene una posición destacada en el ámbito internacional desde el punto de vista de la investigación y la innovación, resulta imposible rentabilizar ese capital científico y humano por la falta de mecanismos de financiación, que sirvan para que esas buenas ideas se transformen en productos vendibles.

En este punto, **Antonio Giralte** aporta otras figuras que podrían crearse para reforzar la inversión en proyectos empresariales de futuro. Por ejemplo, algunos vehículos de inversión específicos que no tuvieran ventanas de liquidez diaria. Una opinión que comparte el consejero **Jesús González Nieto** que, sin embargo, introduce algunos matices sobre lo que cree que, formulado como está, serían simples medidas de choque para una situación extrema. Por eso, opina que hay que ir más allá y concienciar a los partícipes individuales de los fondos de pensiones sobre la importancia del asunto. *“El inversor de a pie ha de estar convencido de que su fondo de pensiones tiene que dedicar una parte a invertir en proyectos que sólo serán rentables a largo plazo, que merece la pena apostar por ellos porque con que triunfe uno de cada diez ya se saca partido.*



Así que estas mentalidades deben ser recompensadas”, propone González Nieto.

Para **Santiago Fernández Valbuena** lo ideal sería que tanto los plazos de tiempo como las cantidades que pueden dedicarse a este tipo de inversiones estuvieran claramente fijados en un estatuto. Idea con la que coincide **Fernando Herrero** que, además, cree que, en cualquier caso los gestores de fondos no deben nunca desviarse de su cometido principal que no sería otro que ganar dinero. También en el largo plazo.

Porqué prima el corto plazo >>

En ese aspecto, **Fernández-Valbuena** explica que los plazos son fundamentales en el negocio de la gestión, porque según los requerimientos a que estén sometidos los profesionales, estos tomaran unas decisiones u otras. *“En España nos movemos en un mundo reducido de aportaciones definidas de capitalización individual y los gestores no se pueden permitir el lujo de pensar a diez años vista porque si aquello no funciona en dos años les despiden”,* explica Valbuena. De modo que, en ese contexto, para él sólo las empresas podrían realizar esa intermediación necesaria entre el ahorro y la inversión a largo plazo. Un esquema que ya se aplica con éxito en Alemania y Suiza, que ya ha empezado a utilizarse también en China y que consiste en obligar a las empresas a que destinen una parte de su beneficio a estos proyectos.

Sin embargo, la situación actual en España no parece propiciar este tipo de soluciones para mejorar la financiación empresarial. Por el contrario, el horizonte se acorta y hasta las entidades financieras funcionan cada vez más a corto plazo, circunstancia que quizá acentúen las subidas de impuestos, según cuenta Valbuena. Para el consejero **Jorge Yzaguirre** la carencia de financiación empresarial también proviene de la absoluta sequía que se registra en los últimos dos años en el mercado de las Ofertas Públicas de Venta de acciones (OPV). Un fenómeno marcado también por esa coyuntura hostil que lo mediatiza todo. *“Es una pena que empresas estupendas, con generación de caja y posibilidades, no puedan salir a Bolsa porque las continuas*

caídas del mercado marquen unos precios inasumibles”, concluye.

Y esa falta de actividad en las nuevas ofertas de acciones y en las salidas a bolsa es otro motivo más para considerar que la incertidumbre dibuja un camino cada vez más incierto que, como explica **Fernando Herrero**, en el caso de las entidades financieras se ve aún más complicado por la necesidad permanente que tienen en estos momentos de contar con liquidez. Una situación propiciada, también, por los vaivenes de unos reguladores que no terminan de establecer unas cifras de capitalización máximas.

Prohibir ‘los cortos’ es más un perjuicio que una solución >>

Esas dudas de los supervisores se han extendido también sobre otros ámbitos, en este caso más específico del propio mercado bursátil, como la reciente decisión, repetida en otras ocasiones anteriores de prohibir las ‘posiciones cortas’. Una estrategia que para **Santiago Fernández Valbuena**, entorpece el buen funcionamiento del mercado y no resuelve el problema que, teóricamente habría intentado solucionar. *“Una posición corta es una posición que vende primero y compra después y que no se distingue en nada, salvo en el orden de los factores, de la que mantiene quien compra primero y vende después. Otra cosa son las operaciones en descubierto, las que se realizan sin tener los títulos, las ‘naked shorts’, que sí pueden producir distorsiones y que deben ser perseguidas”,* explica y continúa su alocución afirmando que los ‘cortos’ al final tiene que cubrir su posición y ‘recomprar’ los títulos, lo que es más complicado casi siempre que conseguir crédito para renovar una posición larga.

También el consejero **Javier Ramos Gascón** considera que en este aspecto el mercado se regula completamente a sí mismo y que no es necesario prohibir las posiciones cortas para impedir que las cotizaciones de las empresas caigan. *“Si la gente se pone a vender masivamente a corto, el préstamo del título se encarece de una manera tremenda y deja de ser rentable, asegura”.*

Mejor fomentar la transparencia que atacar la innovación tecnológica >>

Otro lugar común relacionado con la negociación bursátil, que se ha abierto paso entre la opinión pública en los últimos tiempos, es el que responsabiliza a las innovaciones tecnológicas y las operaciones bursátiles que propicia la negociación de alta frecuencia (HFT, por sus siglas en inglés) de la actual volatilidad del mercado. Algo con lo que **Fernando Herrero** no está de acuerdo. *“La tecnología no es culpable de nada. Es el operador el que indica a la tecnología lo que tiene que hacer”*, asegura.

Una opinión compartida por **Jorge Yzaguirre**, quién considera que lo verdaderamente necesario para impedir cualquier manipulación es asegurar la transparencia de mercado. Por supuesto que también podrían producirse delitos, fraudes o abusos de mercado, pero este es otro asunto y también hay mecanismos específicos para sancionarlos o perseguirlos.

Crisis del euro >>

A las complicaciones inherentes a la crisis española y las dificultades de nuestro país para atraer inversión se une también, en opinión de la mayoría de los consejeros, el escenario de inestabilidad que genera en toda Europa la crisis del euro que incluye incógnitas que afectan a la propia supervivencia a medio plazo de la moneda única. Demasiadas complicaciones para los inversores internacionales que, ante la incertidumbre, buscan destinos más seguros. *“No olvidemos que el mundo es muy grande y que si tú eres chino, o saudí de Arabia, o canadiense, tu a Europa no la entiendes y no tienes que complicarte la vida. Puedes invertir en otros muchos sitios. En China, en Singapur, en Nueva Zelanda, Brasil, en Chile, me da igual, cada uno en distinto grado. Así que cuando Europa se arregle, a lo mejor vienen, pero mientras tanto, no”*, explica **Santiago Fernández Valbuena**.

¿Mioipía o interés alemán? >>

Pero, ¿tiene arreglo la crisis del euro? O mejor dicho, como apunta **Fernando Herrero**, ¿está en vías de solución el problema político que amenaza con contribuir a que se acentúen aún más las dificultades económicas? Mientras el Viejo Continente no tenga un Banco Central con unas atribuciones suficientes para asegurar el futuro y la estabilidad de la moneda única no será posible iniciar el camino de salida de la crisis. Y se necesita voluntad política para llegar ahí. Una determinación que no se atisba en el horizonte. Por lo menos, de momento. *“Se da la paradoja de que los ciudadanos de los países del norte, y particularmente de Alemania, que son los grandes beneficiados del euro, parece que ven a la moneda única como algo negativo”*, explica **Herrero**.

Una visión que coincidiría, en su opinión, con el relato que los políticos alemanes le habrían hecho al pueblo alemán durante los últimos veinte años para tapar otra realidad: la de que las dificultades económicas



que atravesaba el país tenían que ver, sobre todo, con un proceso de reunificación de las dos ‘Alemanias’ que no se diseñó adecuadamente e incluso condicionó la evolución de la propia Europa y sembró muchos de los desequilibrios que han terminado por explotar en la actual crisis. *“A los alemanes se les consintió que incumplieran el Tratado de Maastricht, tuvieron una política económica para ellos con unos tipos bajísimos, que generaban inflación en la periferia europea”*, enumera **Herrero**.

Javier Ramos Gascón, sin embargo, mantiene la esperanza. En su opinión, los ciudadanos alemanes acabarán por entender que los problemas del euro, y no digamos su posible disolución, supondrían una catástrofe de gran dimensión para la economía germana que tendría que soportar una descomunal revaluación de su moneda que complicaría el futuro de sus exportaciones. Y no sería lo única amenaza para Alemania. *“Hay un informe de UBS sobre lo que le pasaría a la economía alemana si desaparece el euro que vaticina una fuerte caída de su PIB en los próximos cinco años”*, explica **Fernando Herrero**.

Los inversores huyen del riesgo... aunque hay riesgos poco probables >>

Y, ¿cómo afectaría a España esa misma eventualidad? A **Ignacio Gómez Montejo** le interesa saber las impresiones que tiene **Herrero** sobre la influencia de este contexto amenazante en las decisiones que toman los inversores y los ahorradores españoles. El detecta una inquietud creciente y se pregunta también si las personas que están preocupadas por la posibilidad de que les ‘redenominen’ a pesetas sus cuentas bancarias tienen algunas opciones disponibles para atenuar el impacto en el valor de sus capitales de esa temible decisión política.

Fernando Herrero, desde su posición en Inversis Banco, ha detectado en los últimos tiempos una tendencia clara de los inversores a optar por productos de menor riesgo. Sobre todo en lo que respecta a los

Se da la paradoja de que los ciudadanos de los países del norte, y particularmente de Alemania, que son los grandes beneficiados del euro, parece que ven a la moneda única como algo negativo. Hay un informe de UBS sobre lo que le pasaría a la economía alemana si desaparece el euro que vaticina una fuerte caída de su PIB en los próximos cinco años ▶

fondos de inversión. También habría una tendencia creciente que afecta una parte de la clientela de su entidad que ha decidido trasladar sus activos financieros a Suiza. Una posible explicación sobre la tendencia hacia el país helvético demostrada por algunos ahorradores podría estar relacionada con algunos análisis que apuntan la posibilidad de que a los ciudadanos españoles que tuvieran cuentas en países de la Eurozona se les aplicase cualquier medida que afectase a los depósitos situados en el territorio español. Y eso no ocurriría en Suiza, porque ese país no forma parte de la Unión Europea (UE).

Para **Javier Ramos Gascón**, todo esto responde a un clima que se habría generado en los últimos tiempos y que el resume como “el miedo al corralito”. Opina que muchos ahorradores tienen miedo a que se repita en España la historia que ocurrió en Argentina hace un tiempo. Pero Ramos Gascón considera que en caso de que finalmente se instaurará un ‘corralito’ en España, trasladar el dinero a otro país no sería suficiente para ponerlo a salvo porque el Gobierno dispone de un arma poderosa: el Boletín Oficial del Estado (BOE). Y la puede utilizar para forzar repatriaciones o aplicar medidas extraordinarias como la creación de impuestos singulares, por ejemplo, que penalizarían a los ahorradores con cuentas en el exterior. *“Para huir de la hipótesis catastrófica del ‘corralito’, no basta con sacar el dinero fuera, también hay que dejar de ser residente en España y por lo tanto potencial sujeto pasivo de los impactos del BOE”*, asegura.

Fernández Valbuena, que tuvo una experiencia muy directa con el ‘corralito’ argentino en el desempeño de sus funciones profesionales que tenía en aquella época, considera prácticamente imposible, o cuando menos muy improbable, que en España se pueda aplicar una medida similar a aquel ‘corralito’. Sencillamente porque no se dan las condiciones necesarias para su implementación. *“No se puede hacer un ‘corralito’ en España, porque ahora España está en el euro, no tiene moneda propia, y hay libertad de movimientos de capitales. No puedes cerrar una frontera tan porosa como la española en una semana”*, explica. Además, en su opinión, Alemania no llevará las cosas hasta el extremo de la ruptura del euro, por-

que eso le supondría tener que enfrentarse, antes o después, con la segunda mayor zona económica del mundo, en términos de PIB, de población económicamente activa y de potencia del mercado de capitales. Un área que él ha bautizado con el nombre de FIS (Francia, Italia y España, Spain).

Errores en la banca: es importante acotar las responsabilidades en el ‘mundo real’ >>

Otra de las consecuencias que ha traído la crisis es la demonización de la industria financiera en su conjunto con los mercados y los bancos como principales blancos de la ira de unos ciudadanos que buscan culpables, hastiados de una situación sin aparente salida y cuyo coste es cada vez más alto, tanto para el contribuyente como para la estabilidad social. Un contexto, ya de por sí endiablado, que, en el caso concreto español se ha visto oscurecido también por el escándalo de las acciones preferentes. Unos productos complejos de inversión que se vendieron en muchos casos, a través de las ventanillas de las Cajas a inversores minoristas sin explicarles bien, en muchas ocasiones, todos los riesgos en los que podía incurrir si optaba por realizar la inversión. Para **Fernando Herrero**, sin embargo, conviene matizar y tener claro que los responsables de las redes bancarias en ningún caso venden productos financieros a sus clientes si creen que pueden perjudicarles. Pero matiza que hay una clara responsabilidad en las entidades financieras por dejar la venta de estos productos en manos de empleados sin la preparación necesaria para realizar el trabajo.

La consejera **Beatriz Alejandro** estima que deben establecerse tres causas en el problema de las preferentes: las posibles malas prácticas en la distribución del producto que quizá se dieron porque el momento era complicado y los Bancos necesitaban captar capital; el enfoque erróneo del supervisor, que dio más peso a su función de velar por la solvencia del Banco que a la obligación de proteger al inversor; y, también, la propia actitud del inversor, al que no convendría ver sólo como un elemento pasivo que el sector bancario utilizó para enriquecerse. *“Seguro que hubo muchos de los que firmaron con la huella dactilar y no entendían nada, pero también los hubo de los que aprovecharon la ocasión en busca de una rentabilidad más alta de la que podía conseguir con un depósito normal y no oyeron lo que no querían oír”*, asegura Beatriz Alejandro.

Y **Fernando Herrero** añade algo más para concluir el debate y define como muy poco predecible desde el pasado el inesperado presente que estamos viviendo en el sector bancario español. Sobre todo desde la perspectiva sobre el futuro del sector financiero que podía tener hace un lustro el director de una sucursal de una caja de ahorros. *“Si nos dicen hace cinco años que Caja Madrid, por ejemplo, dejaría de pagar las preferentes, porque no iba a ganar dinero, hubiéramos dicho que era imposible”*, remarca. ●