

“Bajar los impuestos no es de derechas, es de sentido común”

¿Qué fue de Intermoney? Hubo un momento, durante la presidencia de Zapatero, en que a este bróker se le atribuían todas las conspiraciones. Su actividad no puede ser, sin embargo, más técnica ni encontrarse más alejada de los cenáculos políticos.

Nuestro cerebro está diseñado para buscar patrones, leyes, uniformidades. No soporta las coincidencias, todo sucede por algo, siempre hay un porqué. Vemos a dos haciendo un aparte en un pasillo y pensamos: qué estarán tramando. Cuando opinan lo mismo en público, están conchabados. Y si se conocían de antes, son un clan, aunque los detalles luego no cuadren.

“Miguel Sebastián [ministro de Industria con José Luis Rodríguez Zapatero] estuvo 15 meses aquí y siete años en el BBVA”, recuerda Rafael Bunzi, director general de CIMD Intermoney, “pe-
ro siempre se referían a Sebastián como el de Intermoney”.

“Por fortuna”, sigue el presidente del grupo, Íñigo Trincado, “nuestro cliente era institucional [bancos, cajas, fondos] y nos conocía bien. Todo

el mundo que asistía a las jornadas que organizábamos sabía qué relación teníamos con Sebastián, David Vegara [secretario de Estado de Economía con Pedro Solbes] o Carlos Arenillas [vicepresidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores de 2004 a 2008]. Si nos hubiéramos dedicado al mundo *retail*, no sé qué habría sido de nosotros... Nos decían cada cosa por la calle. En menudo nido de rojos anda usted metido, me soltaron en una peluquería”.

El clan Intermoney estaba detrás de la OPA de Endesa, del asalto al BBVA, de la operación

ni más ajena a los cenáculos políticos. Rafael Bunzi (RB). Intermoney se fundó en 1973. Fue el primer bróker monetario, mediábamos en los préstamos entre bancos.

Íñigo Trincado (IT). Estamos conectados con las entidades (yo aún no me había incorporado). Por la mañana veían cuáles prestaban y cuáles tomaban, las ponían en un tipo de interés y cobraban unas tarifas por esa intermediación.

RB. Luego surgió la renta fija. Se hacía todo con papeles físicos. Tú comprabas un bono de Telefónica y un motorista te

lo llevaba a tu casa. Y si querías cobrar un cupón, le arrancabas un trozo.

IT. Esa intermediación de renta fija, principalmente soberana, suponía el 98% de los ingresos del grupo, pero la llegada del euro hizo

mucho daño al sector del brokeraje. Hacíamos todas las divisas europeas, cada una con su respectiva curva de tipos de interés y, de repente, nos quedamos solo con una.

RB. Pasamos de 142 operadores a 77 en un año. IT. Fue durísimo. Cuando en España todo parecía ir viento en popa, nosotros vivíamos nuestra peor crisis. Este es un negocio al que le viene bien algo de volatilidad. Los eventos imprevistos, los cisnes negros, obligan a los agentes a replantearse sus posiciones. Un banco, una gestora o una aseguradora tienen una determinada *asset allo-*

cation [asignación de activos] y, al producirse un cambio de escenario, deben rehacer sus carteras y eso da lugar a posibles movimientos en los mercados.

RB. Nosotros dependemos del volumen. Cobramos poco, 25 euros por cada millón intermediado en deuda pública, y ser rentables es posible si cruzamos muchas operaciones.

IT. Ahora bien, si la volatilidad es excesiva, bloquea el mercado. Es lo que pasó con la pandemia. En marzo los volúmenes se dispararon, pero luego llegó mayo, nadie veía el final del túnel y dejaron de to-

marse decisiones de inversión o desinversión. Sucedió igual en 2012. Durante tres meses, las instrucciones de los bancos eran: España, ni la toques. Fue un desastre. Por fortuna, llegó Mario Draghi en julio... O sea, que volatilidad, sí, pero ni tanta como en algunos meses de España ni tan poca como en 2000, que iba todo como la seda.

RB. Ahí fue cuando nos pusimos a diversificar. Necesitábamos recurrir.

IT. El 1 de enero no teníamos ingresos garantizados, pero sí costes. RB. Cualquier empresa dispone de una fuente previsible de recursos.

Nosotros facturamos 72 millones de euros en 2019 y tenemos 333 empleados y no podemos arrancar cada ejercicio pensando: a ver qué tal se da la volatilidad. Así que empezamos a crecer en negocios con mayor recurrencia, aunque no tan rentables, como la gestión de activos. En Portugal gestionamos ya más de 3.000 millones, que, sumados a los casi 500 de Madrid, nos convierten en una de las mayores gestoras independientes de la península.

hablando un día con un conocedor del sector, nos convenció de que había hueco para una consultora centrada en la energía, algo nuevo, ya que desde Intermoney solo hacíamos consultoría financiera. No salió todo lo bien que esperábamos, pero nos abrió las puertas a varios negocios. El primero fue el de representación y el último, el lanzamiento de un fondo de capital riesgo que invierte en renovables.

IT. En mayo de 2006 compramos a Gamesa la empresa Wind To Market, una sociedad que facilita el acceso al mercado a generadores de renovables que caen

bajo el régimen especial. Nuestro equipo intenta, por un lado, maximizar el precio de venta de la energía y, por otro, minimizar el coste de los desvíos, porque en este negocio hay que saber con antelación cuánta energía vas a producir al día siguiente y los errores tienen una penalización económica.

RB. Es un buen ejemplo de cuál es nuestra filosofía. Lo importante es el talento. Al final, no todo sale bien, pero si cuentas con gente válida, el barco lo puede rotar. Con la consultora energética nos ocurrió eso, no funcionó, pero la representación sí y, des-

de hace tres años, comercializamos también energía a través de [la sociedad] AEO. Aquí, otra vez, estamos sufriendo, porque este último año ha sido muy complicado en consumo de luz. Tenemos más de 10.000 clientes (no personas físicas), muchos de ellos se dedican a la restauración. Atraviesan grandes dificultades y eso inevitablemente nos ha afectado. Pero estamos convencidos que esta área aporta valor al grupo.

IT. Estábamos habituados al cliente institucional y el mundo minorista es más complejo. RB. Si, la curva de aprendizaje está siendo du-

ra... Pero no renunciamos por ello a reinventarnos. Por ejemplo, desde siempre hemos hecho un análisis macro muy reconocido, otro micro de empresas de pequeña y mediana capitalización, comentarios de mercado... Todo eso no lo monetizábamos y estuvimos dándole vueltas hasta que concluimos que íbamos a ofrecérselo a clientes minoristas por 25 euros al mes. ¿Va a cambiar nuestra cuenta de resultados? No, pero queremos poner a disposición de la gente lo poco o mucho que conocemos.

IT. Interpelándome directamente]. Tienes que leer a nuestro econo-

DOS CLÁSICOS. Rafael Bunzi (de pie) es el director general del grupo CIMD Intermoney e Íñigo Trincado, el presidente.

primero del año que viene, malo, aunque confiamos en que en primavera haya cierta recuperación con las campañas de vacunación. China ya está en franca recuperación, Estados Unidos saldrá en 2021 y la eurozona recuperará el PIB perdido en 2022.

RB. Para España habrá que esperar algo más, a 2023. IT. Nunca en la historia de la economía había habido una determinación mayor de poner toda la carne en el asador por parte de los bancos centrales y los Gobiernos. Ha sido asombroso lo claro que tuvieron desde el principio que esta crisis, inicialmente sanitaria y luego económica, no podía ser financiera. Eso creemos que se ha hecho de manera excepcional. Luego, a escala nacional, en cada país han tomado las decisiones que han considerado oportunas. Aquí, los ERTE han sido un escudo importantísimo, pero echamos en falta más apoyo directo para las empresas viables y los autónomos.

RB. A mí me llama la atención el tema de los impuestos. Bajarlos no es de izquierdas ni de derechas y, ante la pandemia, en muchos países lo han hecho para fomentar el consumo y la creación de empleo. Para mí es de sentido común.

