

# “Mi filosofía es llegar al cliente y entender sus necesidades”

**Desde principios de los noventa desarrolló su carrera formativa y profesional en Estados Unidos. Andrés Naranjo, al ser nombrado director general de Pioneer Investment en 1999, logró con ello uno de sus sueños: volver a España. Con su tesón, ha logrado disponer en 2003 de un posicionamiento en el mercado de hedge funds respaldado por el prestigio.**

Esfuerzo, empeño y dedicación. Estas son algunas de las cualidades que definirían a Andrés Naranjo, Director General de Pioneer Investment en España.

Después de una larga estancia en EE.UU., primero como estudiante, cursó un Master de Administración de Empresas junto con una especialidad en *International Business in Finance*, y posteriormente trabajando como *financial planner* y *project management*, volvió a España en 1999, para poner en marcha la estrategia de implantación de la matriz en nuestro país.

Cuatro años más tarde, se siente orgulloso de lo logrado y de la manera en que lo ha conseguido. “El sector de la inversión alternativa tiene una connotación de poca transparencia. Entendemos que para el cliente es importante saber que la persona que gestiona su dinero hace lo que se le dice” señala Naranjo.

“El control del riesgo, del proceso y de la gestión, han sido los principales pilares de Pioneer. La seriedad, el carácter disciplinado y el análisis a la hora de incluir en cartera a una empresa han sido claves” explica el Director General de Pioneer y destaca que “llegar al cliente y en-

**“Para el cliente, es importante saber que la persona que gestiona su dinero hace lo que le dice. El control de ello ha sido uno de los pilares de Pioneer”.**

tender sus necesidades es la filosofía de esta empresa”.

Esta metodología y fidelidad a su trabajo ha llevado a Andrés Naranjo a conseguir diferenciarse, junto con la empresa, del resto de las gestoras existentes en el mercado. “Nosotros no acudimos a nuestro cliente y le decimos que le vamos a vender the next best fund, porque entiendo que lo que él quiere son soluciones para retener a su propio cliente. Por esto, le ofrecemos los productos más necesarios. Esa fue la idea para posicionarnos en el mercado” aclara el Director General de Pioneer.

En ese afán de diferenciación, el Director General de Pioneer ba-



sa también el éxito en el equipo de trabajo que le rodea y las cualidades que aportan cada uno. “Lo que prefiero es la colaboración, el compromiso, la responsabilidad, que sean capaces de adoptar las decisiones necesarias y que sepan lo que tienen que hacer”, especifica Naranjo.

Para lograr ese compromiso y la independencia en la toma de decisiones de sus colaboradores, el Director General de Pioneer Investment propone una fórmula de trabajo. “Determinas en un princi-

pio una flexibilidad, y si ves que responden bien a esa libertad y no intentan aprovecharse de esos límites obtienen toda mi confianza” comenta.

Pero por encima de compromisos con la empresa y las responsabilidades, Naranjo apunta que hay dos valores fundamentales: el respeto y la profesionalidad.

Sobre su persona, Naranjo no se considera un jefe autoritario que quiera imponer

sus ideas sino que prefiere aprovechar las cualidades y habilidades de los que le rodean.

Sin embargo, el director general de Pioneer Investment se muestra inflexible con cierto tipo de comportamientos en un grupo de trabajo. “Aquellos que se aprovechan del trabajo del resto del grupo no son de mi agrado” apunta.

Alvaro Soto

## “Gestionamos 600 millones de euros”

*Dirigentes: ¿Qué resultados esperan obtener en el ejercicio de 2003?*

Andrés Naranjo: Cerraremos el pasado año con un volumen de activos gestionados por encima de los 500 millones de euros incluso acercándonos a los 600 millones. En cuanto a beneficios tentaremos 1,5 millones de euros.

*D.: ¿Qué cuota de mercado tiene Pioneer Investment en España?*

A.N.: Partiendo de la base que el líder del mercado es JP Morgan Fleming y tiene una cuota de mercado del 20 por ciento, unos activos de 2.000 millones bajo gestión y llevan desde el año 90, nosotros hemos entrado hace un par de años y ya estamos en casi 600 millones.

*D.: ¿A qué se debe este éxito de la compañía?*

A.N.: Hemos partido desde otra óptica respecto a nuestros usuarios. Vemos al cliente no simplemente con una necesidad de distribuir productos como pueden ser los fondos de inversión, sino que vemos las prioridades de este cliente y aprovechando nuestras sinergias le ofrecemos soluciones financieras en todo momento.

*D.: ¿Qué diferencia a Pioneer del resto?*

Nos diferenciamos en que aportamos ideas continuamente, no sólo de *asset management*, de información sobre la situación y nuestra valoración, sino de una manera específica de acuerdo con lo que necesitan nuestros clientes.

*D.: ¿Qué le supone a Pioneer la compra reciente de Momentum?*

A.N.: Lo que nos ha aportado es un mayor abanico de productos para nuestros clientes. Antes sólo ofrecíamos en gestión alternativa cinco productos con cinco estrategias. Momentum nos facilita la forma ideal de invertir en este tipo de activos. Con Momentum hemos incorporado riqueza gracias a la incorporación de personal especializado y de nuevos productos. Los expertos de Momentum son analistas específicos de fondos y los de Pioneer son de mercados y estrategias.

*D.: ¿Qué objetivos se plantean para 2004?*

A.N.: Se han visto varios movimientos en el mercado como el del Banco Zaragozano o del Banco Atlántico. Vamos a comenzar a ver otra etapa de compras, es el pistoletazo de salida de los grandes bancos para contemplar nuevas oportunidades, que requieren un análisis y estudio profundo de las opciones. Nosotros estudiamos todo lo que sale al mercado y no descartamos nuevas compras en el sector bancario y de inversión.