

FONDOS DE INVERSIÓN: POR DESCARTE Y POR CONVICCIÓN

Los fondos de inversión han dado entrada a un nuevo tipo de ahorrador: conservadores que huyen de las bajas rentabilidades de los depósitos. En este entorno, el asesor debe guiarles para que no se arrepientan de la elección.

Germán Guevara Millán

Sin duda, es un momento muy dulce para la industria de fondos de inversión (FI) en España. Semana tras semana no nos cansamos de ver noticias relacionadas con el incremento de patrimonio gestionado, y cada mes las estadísticas aportadas por Inverco corroboran el gran «momentum» en que nos encontramos. Según datos de marzo de 2015 (últimos disponibles) el patrimonio de las IIC se situó en 341.935 millones de euros, superando el nivel de octubre de 2007 y muy cerca de los máximos históricos.

Esta situación permite resaltar el importante giro que se está viviendo en el sector del asesoramiento financiero en España en los últimos años y que es la base de este artículo: la traslación al riesgo por parte de los clientes y el uso adecuado de los fondos de inversión para tal fin.

Muchas veces cuando el viento está de cola es muy difícil hacer una pausa, pero es el momento de hacerla, analizar con detalle la situación y sacar conclusiones.

Al hablar con cualquier gestora, es muy difícil que no saquen pecho, ya sea por el incremento patrimonial gestionado y/o por las rentabilidades de sus carteras. Pero haciendo honor a la verdad, sería muy difícil que no fuese así:

Las rentabilidades han sido «escandalosamente» altas en los últimos 12-24 meses, ya sea en activos de renta variable o de renta fija (obviamente basándonos en sus estándares históri-

cos). De tal manera que a nadie debería sorprender que los fondos (incluso los más conservadores) estén dando resultados muy por encima de lo previsto. Pero el problema es que, como mínimo en el apartado de renta fija, esta situación es insostenible en el medio plazo (en el ámbito europeo, el QE del BCE puede hacer que la burbuja de la renta fija se mantenga unos trimestres más) pero ya lo apuntaba Bill Gross recientemente: estar cortos en el Bund alemán, es una apuesta única («10-year German bunds were the short of a lifetime»).

Adicionalmente, y precisamente por la drástica e incluso «artificial» caída de los tipos de interés, los que antes eran ahorradores de depósitos a plazo fijo y que los iban renovando cada vencimiento, ahora se han convertido en inversores, optando por los fondos de inversión como el vehículo para hacerlo. Incluso también podrían ser partícipes de fondos, pero de fondos garantizados o fondos rentabilidad objetivo, cuya principal característica es el bajo nivel de riesgo patrimonial que tienen.

A mi juicio, por fin se están utilizando los fondos de inversión para lo que sirven: diversificación del riesgo. En España, históricamente no se había explotado esta característica al invertir en FI. A diciembre de 2012, el patrimonio en fondos garantizados (nulo o muy poco riesgo) era sensiblemente superior al gestionado por fon-

dos de renta variable y mixtos (42,1 por ciento frente 16,4 por ciento). Para marzo de 2015, estas cifras son del 14,3 por ciento en garantizados y del 34,7 por ciento para renta variable y mixtos, lo que indica que ahora se están usando para diversificar riesgo, que es su esencia.

El gran problema es que muchos nuevos clientes de FI han sido «empujados» a esta opción debido a las bajísimas rentabilidades de los productos a los que estaban acostumbrados. Nos encontramos con clientes que están en FI más por «obligación» o «descarte» que por convicción. Y es con ellos con quienes hay que tener mucho cuidado, y es el buen hacer del asesor financiero de quien depende que si llega a haber una corrección en las bolsas (ya sea renta fija o variable), no salgan «escalados». Pues costará mucho que vuelvan.

¿Cuántos nuevos clientes de fondos de inversión reembolsarían sus participaciones si se les ofreciera un depósito al 2-3 por ciento? Ahora tenemos la oportunidad de tratar con muchos clientes que nunca se hubiesen planteado entrar en fondos de inversión, pero por esto mismo esto se debe «aprovechar», no para hacer un «café para todos», sino para llevarlos de la mano y explicarles con todo detalle los riesgos que conlleva su inversión, las ventajas de la diversificación y del ahorro a medio y largo plazo. Con algo de suerte, se darán cuenta que las oscilaciones del mercado debidamente controladas, dan un buen resultado teniendo en cuenta el horizonte temporal de la inversión. Es claro que en este entorno los conocimientos y competencias del asesor financiero son fundamentales, pues sólo alguien debidamente formado, y en lo posible, certificado, podrá resolver todas las dudas de sus clientes. ■



Germán Guevara Millán es actualmente Secretario Ejecutivo de EFPA Europa, labor que compagina con la práctica profesional como Chief Financial Planner en BISSAN Value Investing EAFI. Adicionalmente, coordina el Programa Superior de Planificación Financiera Personal del Institut d'Estudis Financers de Barcelona.

«IGNORE THE CROWD», PIENSE POR SÍ MISMO

Para posicionarnos en bolsa es necesario hacer una introspección y tener claro qué clase de inversor somos. Y debemos asumir una serie de características como paciencia y tranquilidad para no dejarnos llevar por los impulsos.

Emilio López Carbajal

Difícilmente podremos entender el funcionamiento del mercado sin un conocimiento a fondo de nosotros mismos. A fin de cuentas la bolsa no es más que el sentimiento global de millones de inversores. Existen dos sentimientos que debemos controlar si elegimos invertir en bolsa, el miedo y la codicia. Son numerosos los ejemplos a lo largo de la historia que han llevado a pequeños inversores a sufrir importantes pérdidas o no lograr los beneficios deseados por no tener control sobre ellos.

Lo primero que debemos hacer será pensar por nosotros mismos. Evidentemente no es tarea fácil. Para ello

se requiere un gran conocimiento y aprendizaje, al que en ocasiones el inversor no le dedica el tiempo suficiente debido a su propio ego. La reflexión parece sencilla: por el mero hecho de tener una bicicleta y entrenar tres días por semana, ¿correría el Tour con opciones de victoria? Pues no olvide que en la bolsa está compitiendo contra los mejores, por lo que sin conocimiento y

aprendizaje será difícil obtener buenos resultados a largo plazo.

La tranquilidad es un rasgo principal del inversor de éxito. Es muy importante tener un control sobre la mente en los momentos difíciles. Warren Buffett solía decir «a menos que usted sea capaz de observar cómo sus valores caen un 50 por ciento sin ser presa del pánico, no debería de invertir en bolsa». De hecho, añade, «mientras usted esté a gusto con la compañía cuyas acciones ha comprado, debería ser motivo de celebración esta caída en el precio ya que sería buen momento para incrementar su posición». Y es que a veces el pánico nos puede llevar a tomar decisiones de venta que lamentaremos en un futuro.

La paciencia constituye otro pilar fundamental en todo inversor de éxito, quienes suelen decir «no» con mayor frecuencia que «sí». En bolsa, muchas veces, no hacer nada es hacer mucho. No es tarea fácil. Máximo en el mundo actual con un importante flujo de información y auge

de las nuevas tecnologías que le permiten comprar/vender casi desde cualquier lugar. Deberás esperar pacientemente hasta tener ante tus ojos una gran oportunidad de invertir.

La piedra angular de todo inversor de éxito es la racionalidad. Gracias a ella cobran sentido la tranquilidad y la paciencia. Debe enfocar el mercado y la vida con una forma de pensar clara. Aléjese de los optimismos en mercados alcistas y de los pesimismos en mercados bajistas, esto sólo le conducirá a comprar caro y vender barato, y céntrese en tomar sus propias decisiones racionales. Existe una frase de Rockefeller que recoge esta esencia «Empiezo a vender cuando mi chofer comienza a comprar».

La bolsa es un equilibrio constante entre conocimientos y sentimientos. De nada le servirá ser el más listo de la clase si no tiene control sobre sí mismo, y viceversa. No pierda más el tiempo y póngase manos a la obra. Conviértase en un inversor racional, paciente y tranquilo, utilizando como cimientos el conocimiento y aprendizaje, y los resultados no se harán esperar.

Sobre el papel parece sencillo de alcanzar y debe saber que existen inversores de éxito, ¿por qué no puede serlo usted? Trate de encontrar su método de inversión y refúgiase en la lectura para alcanzar el conocimiento. No se deje llevar por las noticias de prensa que sólo repercuten en el precio de las acciones y no en el valor de las mismas. Le recomiendo que antes de comprar una acción se haga la siguiente pregunta: ¿cuál es el verdadero valor de la compañía? Si la sabe responder estará más cerca de convertirse en un inversor de éxito. ■



Emilio López Carbajal, Gestor Comercial en Banco Popular. Licenciado en Economía y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Oviedo, Máster en Asesoría Financiera por ISTEPB y Máster en Banca y Mercados Financieros por el Banco Santander – Universidad de Cantabria. Cuenta con artículos publicados en Funds People y Estrategias de Inversión. Ha trabajado como Asesor Financiero en Generali y es Asociado EFA (nº 9.831) desde el 2011.

Hay que tener claro dónde reside el valor de la empresa en la que invertamos