

INVERTIR EN ESTRATEGIAS ILÍQUIDAS

Con el actual panorama de tipos de interés, situados en el cero por ciento, el cliente debe invertir en otros activos, más difíciles de comprender, por lo que es vital la labor del asesor independiente para sacar el máximo provecho.

Guerra abierta: BBVA ofrece el 4 por ciento a los clientes de Santander» (Expansión, Diciembre de 2010). Este es un titular real de la prensa económica de no hace tanto tiempo cuando el inversor, especialmente el conservador, tenía que adoptar decisiones relativamente fáciles (no exentas de riesgos, no obstante). Era el momento en que se podían obtener mejores rentabilidades nominales que las actuales simplemente moviendo el dinero de un banco a otro.

Los bajos tipos de interés a los que se está enfrentando la banca han hecho que los depósitos y los fondos garantizados ofrezcan rendimientos mínimos. En cuanto a los bonos del Estado, se encuentran atrapados entre las pérdidas reales que podrían sufrir con un repunte de la inflación y la insostenibilidad de la deuda en caso de deflación prolongada.

Con todo esto, la situación actual supone un verdadero quebradero de cabeza para los inversores.

Ante este panorama, no son pocos los que están buscando esa an-

siada rentabilidad en los mercados bursátiles, pero habría que valorar hasta qué punto un inversor con perfil de riesgo bajo puede resistir las turbulencias de los mercados con la cabeza fría. Por lo tanto, el inversor conservador se debate entre depósitos o fondos garantizados o si debe salir de esa zona de confort y mirar hacia activos que concedan una rentabilidad con mayores alicientes y le permitan adquirir la sostenibilidad de su patrimonio que tanto desea.

En este sentido, teniendo en consideración las distintas circunstancias y con un horizonte de inversión más a largo plazo, nos encontramos ante una buena oportunidad para invertir en lo que denominamos «estrategias ilíquidas». Y con estrategias de inversión ilíquidas me refiero, principalmente, al private equity (o capital riesgo), el sector inmobiliario y el crédito

(préstamos y direct lending). Muchos se llevarán las manos a la cabeza al oír hablar de «ilíquidez», sin embargo es el momento de recordarles las palabras de Warren Buffet cuando afirma

que «gran parte del éxito del inversor se puede atribuir a la inactividad, ya que la mayoría de los inversores no pueden resistirse a la tentación de comprar y vender constantemente». Y es que, precisamente, los mercados privados, al ser ilíquidos, protegen al inversor de esa tentación y, con el tiempo, demuestran su valor. Permiten lograr un promedio de rentabilidades mayores en igualdad de riesgo asumido, lo que resulta aún más atractivo en un entorno de tipos de interés bajos.

Dicho esto, más allá de lo que estos activos puedan ofrecer, es fundamental tener en cuenta que cada patrimonio es distinto, con unos objetivos de rentabilidad y disposición al riesgo diferentes; sumado al hecho de que invertir en este tipo de activos no es una tarea fácil, nos indica que lo más sensato es que toda decisión de inversión vaya siempre acompañada del diseño de una estrategia y un plan de inversiones individualizado.

En este sentido, es clara la necesidad de contar con el debido asesoramiento por un profesional independiente. Aludiendo de nuevo a Warren Buffet, recordemos que «el riesgo viene de no saber lo que se está haciendo».

Sí, hay opciones para invertir de forma sostenible, convirtiendo el nuevo panorama en el que se encuentra el inversor conservador en una oportunidad. Sin olvidar hacerlo de forma planificada y con la orientación de un experto. Con ello, lograremos invertir nuestro patrimonio cumpliendo una de las máximas del inversor: preservar el capital.



Borja de Cruilles, Director Arcano Family Office.

Se incorporó a Arcano en 2009 asumiendo responsabilidad directa sobre la gestión de clientes y de relación con las entidades y proveedores. Durante cuatro años trabajó en el área de patrimonios del grupo N+1. Con anterioridad, desempeñó labores de gestión, análisis y consultoría estratégica. Es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona y tiene la acreditación EFA de la European Financial Planning Association (EFPA).

El cliente se enfrenta a la difícil situación de asumir más riesgo para obtener rentabilidad