

Talento e independencia

El momento que viven los mercados financieros no es sencillo. Realmente nunca lo ha sido, al menos si uno hace un análisis en profundidad. Las épocas en las que todo subía son cosa del pasado. Esos momentos en los que compraras lo que compraras, acertabas. Este hecho sin duda alimentaba algún que otro ego, que atribuía a su aparente habilidad como inversor lo que no era más que puro azar.

Y es precisamente el azar lo que lleva a la inmensa mayoría de los inversores minoristas a actuar de la manera más ineficiente posible: comprando en los momentos de euforia y vendiendo en los momentos de pánico. El primer movimiento alimentado desde un comportamiento tan humano como la avaricia. No la ambición, que siempre es legítima, sino desde la prioridad de ganar lo máximo posible, ganar más que el otro. Desde esa actitud desprovista del más mínimo análisis financiero surge el segundo movimiento. Es normal: el estómago no está preparado para tomar decisiones, si bien en algunos casos el cerebro parece que tampoco.

De manera similar, decisiones claramente contrarias a la tendencia del mercado tomadas desde el “yo no me puedo equivocar”, también acaban en desastre. Las decisiones carentes del mínimo análisis no suelen acabar bien. Aún recuerdo algún accionista de Terra, quien adquirió los títulos en su salida a bolsa, a quien pareció poco multiplicar estratosféricamente su inversión en pocos meses y acabó perdiendo dinero tras su exclusión de cotización. Resulta increíble, pero así fue.

Periódicamente recibo encuestas y análisis que tratan de describir el perfil del inversor español. Algunas nos colocan a la cabeza entre nuestros vecinos europeos en la búsqueda de asesoramiento profesional. Sin duda es una buena noticia. El desintermediar las decisiones, objetivarlas y desproveerlas de aspectos que no tengan que ver con cuestiones estrictamente técnicas, siempre es una buena decisión.

Pero en este punto debemos recordar lo que en economía llamamos “problemas de agencia”. El inversor debe analizar qué estructura de incentivos mueve al asesor, y si los intereses de éste están perfectamente alineados con los suyos. Es fácil entender que si voy a comprar un coche a un determinado concesionario, el vendedor no me reconozca que el modelo que más se adapta a mis circunstancias es de la marca de la competencia, y trate de convencerme que el idóneo es el que él vende. Objetivos y bonus, aprietan.

Dos tercios de los partícipes españoles no saben quién está detrás de la gestión del fondo de inversión en el que invierten. Ni siquiera en los perfiles más agresivos, supuestamente mejor informados, el porcentaje de conocimiento supera el 50%. También dos tercios compran sus fondos a través de una sola entidad, valorando especialmente el tamaño de la entidad que se lo vende. La inmensa mayoría piensa que “el banco no me cobra” al colocarle un fondo de inversión.

El inversor debe informarse, contrastar, preguntar, analizar, estudiar alternativas. Debe comprender, no ser simplemente convencido. En nuestro país existe un enorme talento gestor en gestoras independientes no bancarias, de reconocido prestigio. Merece la pena tenerlas en cuenta.

Francisco J. Concepción · EAFI

Asesoramiento Financiero y Servicios de Inversión

nº 65 registro CNMV · www.franciscoconcepcion.com