

El asesor financiero y los nuevos productos

Ignacio Lanza (AD HOC EAFI, S.A.)

El escándalo que han provocado tanto el caso Madoff como las emisiones de Lehman Brothers, ha generado en los inversores un estado de rechazo tanto para la inversión en Hedge-Funds como en productos estructurados, siendo ambos instrumentos de inversión válidos y necesarios en las carteras de inversión de nuestros clientes.

Hemos aprendido lo que ya intuíamos, y los Hedge Funds no son activos sin riesgos que ofrecen rentabilidad absoluta ante cualquier situación de mercado, pero sí que son instrumentos que aportan diversificación y rentabilidad adicional a las carteras con un nivel de volatilidad razonable. El reto se encuentra, en primer lugar, en seleccionar aquellos gestores que ofrecen resultados y consistencia con unos sistemas de control de riesgos adecuados, y en segundo lugar, identificar aquellas estrategias que mejor comportamiento van a tener en función de la situación del mercado. Como en cualquier clase de activo, hay que conciliar los principios de rentabilidad, riesgo y liquidez y evaluar y analizar cada fondo de forma continua.

El análisis que se debe realizar sobre los Hedge Funds se puede asemejar al análisis fundamental que hoy en día se realiza sobre las compañías cotizadas, en el que se hace un enfoque sectorial (estrategias) y se analizan las compañías de forma individual (Hedge Funds), dando como resultado la sobreponderación /infraponderación de algunos sectores (estrategias) en función del ciclo económico y las recomendaciones de acciones individuales (Hedge Funds). A este análisis hay que añadirle un análisis de la liquidez de los Hedge Funds y el de las propias estrategias. Es un trabajo que tiene que ser elaborado por un equipo profesional y cualificado, y contar con un seguimiento continuado. Es la labor del asesor financiero seleccionar las entidades que ofrecen una selección profesional e independiente de Hedge Funds para hacer las recomendaciones a sus clientes.

En segundo lugar, la utilidad de las inversiones en instrumentos derivados desde el punto de vista del inversor está fuera de toda duda porque proporcionan ilimitados perfiles de exposición a uno a varios tipos de subyacentes (renta variable emergente, divisa, materias primas...) que no se pueden obtener a través de la inversión tradicional. Las posibilidades son tan amplias que se convierten en instrumentos adecuados e imprescindibles para ofrecer soluciones a cualquier problema de inversión.

Este tipo de instrumentos permiten además realizar una adecuada gestión del riesgo de mercado, ofreciendo a los clientes un grado de protección objetiva, frente a la gestión VAR, basada en análisis estadísticos y cuantitativos, que puede no dar los resultados previstos ante situaciones extremas de mercado. Además, en la actualidad se puede realizar un asesoramiento más a la medida de cada inversor porque el volumen mínimo para realizar una emisión admitida a cotización han ido disminuyendo en los últimos años. Es responsabilidad del asesor financiero entender el funcionamiento de este tipo de instrumentos e identificar sus riesgos para poder proporcionar soluciones "ad-hoc" con verdadero valor añadido al inversor, teniendo en cuenta siempre la idoneidad de cada instrumento con perfil del cliente

Como conclusión, el asesor financiero debe comprender no solo el funcionamiento de los mercados y los fundamentos de valoración de los activos tradicionales (renta variable, renta fija y crédito), sino también conocer y comprender el funcionamiento de los nuevos instrumentos que van apareciendo evaluando el valor que aportan a las carteras de los clientes. Como siempre, sus recomendaciones deben hacerse desde la independencia y transparencia. El asesor financiero no debe descartar la utilidad de estos últimos y despreciarlos únicamente por desconocimiento, porque sería su cliente el mayor perjudicado.

Ignacio Lanza
Consejero de AD HOC EAFI, S.A.