

CLAVES



Ante la actual incertidumbre de los mercados financieros, resulta vital hacer un seguimiento periódico de la inversión.

ARCHIVO

Consejos para invertir en momentos de incertidumbre

Hay que extremar la precaución y ser disciplinado en el proceso de inversión

La volatilidad o riesgo de los mercados se ha disparado en los últimos años, la incertidumbre ha aumentado de tal manera que ha minado la confianza de los inversores.

En momentos como los actuales es necesario extremar la precaución y ser disciplinado en el proceso de inversión. Para ello es aconsejable, antes de realizar una inversión, dar una serie de pasos.

Analice bien su perfil de riesgo

En las casi dos décadas que llevamos asesorando a clientes, nos ha tocado conocer a todo tipo de inversores, más o menos arriesgados, y hemos aprendido que lo esencial no es hacerle ganar más o menos sino ajustar bien el riesgo de las carteras al perfil del inversor ya que los problemas surgen cuando un inversor tiene una cartera más arriesgada de lo que debe o viceversa.

Para analizar cual es su perfil, no solo hay que tener en cuenta su apetito por el riesgo o su mayor o menor aversión a este, también hay que tener en cuenta los conocimientos y experiencia inversora, así como

la situación financiera y las necesidades de liquidez, a corto y a medio plazo.

No arriesgue más de la cuenta

Aunque parezca una obviedad, es un punto muy importante entender que no hay que correr más riesgos de los necesarios. No es mejor inversor el que gana más, sino el que para ganar lo mismo que otro arriesga menos. Esto es posible con una buena diversificación de la cartera.

Invierta solamente en productos que entienda

Como dice Warren Buffett, reputado inversor internacional, no se debe invertir en productos en los que no se entiende perfectamente su estructura o funcionamiento. La ingeniería financiera ha desarrollado productos muy complejos, como los depósitos estructurados, *hedge funds*, derivados de renta variable, como CFD's y Warrants, en los solamente debe invertir quien tenga los suficientes conocimientos financieros.

No es una cuestión de riesgo sino de complejidad, a veces es más conveniente invertir en ac-

ciones de Telefónica que en un depósito estructurado referenciado a la evolución de este mismo valor. Aunque tenga menos riesgo, si no lo entiende bien es mejor que no invierta en el.

Diversifique para reducir el riesgo

Una correcta diversificación es la mejor manera de reducir el riesgo de una cartera sin comprometer la rentabilidad. No lo apueste todo a una carta, si, por ejemplo, quiere realizar una inversión en renta variable europea a través de fondos, compre fondos con diferentes estrategias y, si es posible de diferentes gestoras, ello reducirá la volatilidad de la cartera.

Tenga en cuenta la fiscalidad de las inversiones

A veces son más interesantes inversiones con una rentabilidad más baja si su tributación es menor. O lo que es lo mismo, si el impacto fiscal de las ganancias de una inversión es alto, ello le obligará a arriesgar más para ganar lo mismo que en otra que sea más eficiente fiscalmente.

Piense siempre en el largo plazo

No hay duros a cuatro pesetas,

ni inversiones de corto plazo y alta rentabilidad. Si invierte en activos con riesgo, mantenga una estrategia de inversión de largo plazo, le dará mejores resultados.

Si le preocupa la elección del momento para invertir porque

SI INVIERTE EN ACTIVOS CON RIESGO, MANTENGA UNA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN DE LARGO PLAZO, LE DARÁ MEJORES RESULTADOS

no sabe si el mercado está en el mínimo, no espere a comprar todo de una vez, haga varias compras de manera que obtenga un precio medio ponderado. Tenga en cuenta que encontrar el momento más adecuado es muy difícil, este solo se manifiesta cuando ya ha pasado.

Haga un seguimiento periódico de su inversión

No sirve de nada realizar una inversión, por idónea que sea

cuando se hace, si no se revisa periódicamente, máxime en el entorno actual de alta volatilidad e incertidumbre en los mercados financieros.

Haga una gestión activa de su cartera, comprar y mantener no es una buena idea, revise la situación de sus inversiones si no quiere tener sorpresas desagradables.

También se pueden producir cambios en su perfil inversor que hagan que lo que al principio era idóneo para usted, ya no lo es.

Déjese aconsejar por un experto

Para realizar una buena planificación patrimonial es conveniente solicitar el consejo de un experto. Lo mismo que se acude a un abogado cuando se tiene un problema legal o a un médico cuando se tiene un problema de salud, acuda a un profesional si necesita asesoramiento financiero. No se auto medique.

CARLOS GARCÍA CIRIZA

CARLOS TABERNA SENOSIAIN

C2 ASESORES PATRIMONIALES

Asesoramiento financiero independiente en tiempos de crisis

Este tipo de asesoramiento cobra más importancia en un entorno tan volátil como el actual

Hace casi nueve años, en febrero de 2003, Carlos García Ciriza y Carlos Taberna Senosiain, después de formarse durante una década en diferentes entidades de banca privada, decidieron emprender una aventura en solitario y crearon C2 Asesores Patrimoniales con el objetivo de ofrecer asesoramiento financiero independiente.

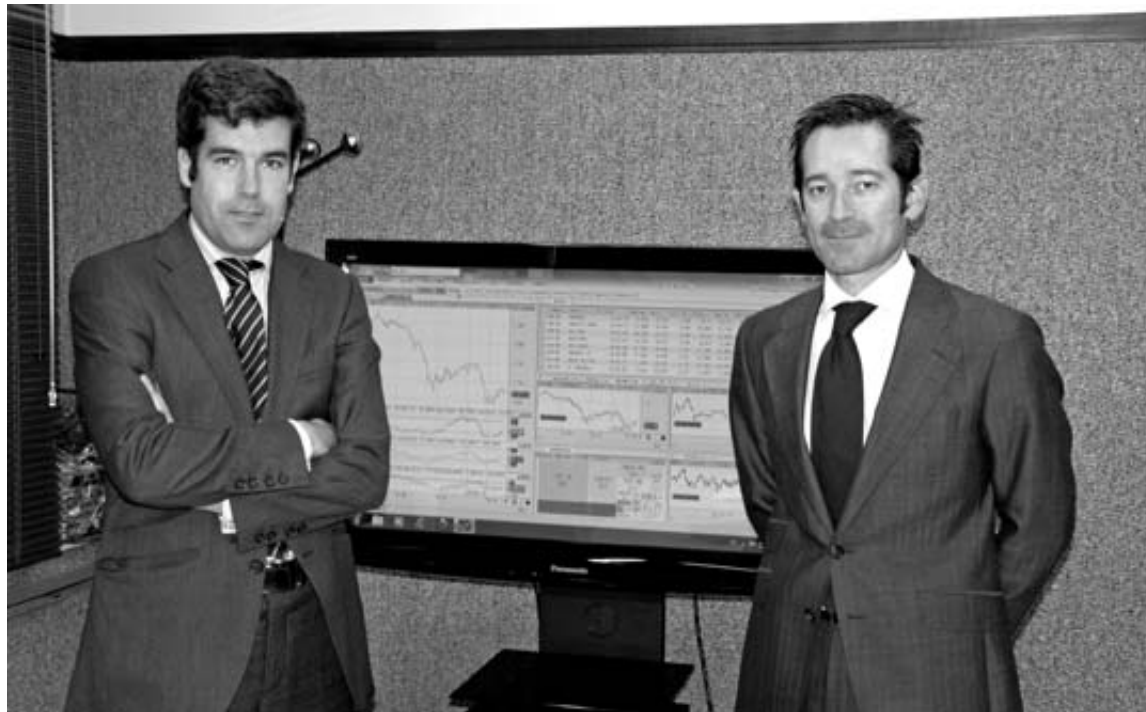
En 2008, España adapta su legislación a la normativa europea, convirtiendo el asesoramiento financiero en un servicio de inversión y, por tanto, actividad reservada a entidades que obtengan la correspondiente autorización de la CNMV. Es entonces cuando se crean las Empresas de Asesoramiento Financiero (EAFI), y cuando C2 Asesores Patrimoniales decide registrarse como EAFI.

- ¿Qué es lo que ofrecen al cliente?

Ofrecemos un asesoramiento financiero independiente. Esta independencia se manifiesta en una alineación total con los intereses del cliente. Nuestros ingresos no dependen de que el cliente compre un producto u otro, por eso cuando aconsejamos un producto es porque realmente pensamos que es idóneo para el cliente, no porque nosotros ganemos más o menos.

- El asesoramiento financiero patrimonial independiente, ¿cobra más importancia aún en momentos como el actual, de crisis económica?

Por supuesto, en un entorno tan volátil como el actual es muy importante extremar las precauciones y eso el cliente lo percibe perfectamente. De hecho, estamos notando una mayor demanda de asesoramiento, por parte de inver-



SHEILA MUÑOZ

De izquierda a derecha, Carlos Taberna Senosiain y Carlos Ciriza García de C2 Asesores Patrimoniales.

sos preocupados por la seguridad de sus inversiones, por la solvencia de las entidades con las que trabajan o porque han tenido malas experiencias con productos complejos.

- ¿Se complica la tarea del asesoramiento en estos momentos de tanta incertidumbre en los mercados financieros? ¿En qué aconsejan invertir ahora?

No especialmente, los principios fundamentales son los mismos. Lo que ocurre es que el cliente está más nervioso, influenciado por un entorno económico muy negativo

Creemos que hay que ser prudente, aunque sin desaprovechar

las oportunidades de inversión, que siempre hay. En estos momentos vemos valor en la renta fija corporativa, también aconsejamos tener siempre algo de renta variable, a largo plazo es el activo más rentable y es la única manera de ganar a la inflación.

- ¿A través de qué producto aconsejan invertir?

Aunque también incluimos en las carteras productos como depósitos, renta fija directa, acciones o capital riesgo, nuestro producto estrella son los fondos de inversión. Creemos que la mejor manera de invertir, por motivos de diversificación, seguridad y eficiencia fiscal, es una buena cartera de fon-

dos de inversión. Creemos que la arquitectura abierta es la mejor opción. Esto significa no invertir todo en fondos de la misma marca, nosotros hacemos una selección de fondos de gestoras de reconocido prestigio, normalmente internacionales, y de este modo construimos, a medida, las carteras de los clientes.

- ¿Qué tipo de clientes tienen?

Tenemos clientes de todo tipo, particulares, empresas, fundaciones, SICAV's, cualquiera que tenga interés en recibir asesoramiento. Suele ser un inversor con cierta inquietud financiera, que quiere tener una planificación patrimonial, que se preocupa por sus inversio-

nes y quiere tener un buen control sobre el riesgo y la evolución de las mismas. Tenga en cuenta que nosotros agregamos las posiciones que el cliente tiene en sus entidades financieras y tenemos una visión global de la cartera. Es la mejor manera para planificar correctamente.

- Entonces, ¿es gente que delega la gestión en ustedes?

No, nosotros no gestionamos, nos limitamos a asesorar, estudiamos bien al cliente y le hacemos una propuesta de inversión. Si el cliente la acepta, se invierte en la entidad que determine el propio cliente, aunque nosotros le podemos aconsejar la que nos parece más idónea. Posteriormente monitorizamos, medimos y hacemos un seguimiento día a día de la cartera. Esto es muy importante, sobre todo en un entorno tan cambiante como el actual. Además, nos gusta tener reuniones con cierta frecuencia, es la manera de conocer mejor sus necesidades y actuar en consecuencia.

- ¿Cómo ven la situación de su sector, del asesoramiento independiente en España?

Es un sector muy joven todavía, hay que tener en cuenta que en España la adaptación a la normativa europea se hizo hace poco más de dos años. Actualmente ya somos más de 80 EAFI's y tenemos una cuota de mercado que ha pasado en un año del 3% al 12%. Aunque seguimos estando muy por debajo de la media de países desarrollados, como Francia, Reino Unido, Alemania o EEUU donde los independientes asesoran a una media del 60% de los inversores.



**Primera Empresa Navarra
de Asesoramiento Financiero
Registrada en la CNMV**



**C2 Asesores
Patrimoniales**
EAFI