

Tribuna

El mejor depositario para cada patrimonio

Es una figura fundamental a la que no se presta tanta atención como al análisis de rentabilidad



ALBERTO ROLDÁN
 Director de inversiones de
 GBS Finance Investcapital

En el proceso de análisis de cómo gestionar un patrimonio intervienen muchos factores. El más importante, generalmente, al menos al que popularmente más prioridad se le da, reside en el análisis de la rentabilidad, bien en su búsqueda bien en utilizar la pasada como predictiva de la esperada. Adicionalmente, se miran otras métricas específicas, como volatilidad, desviaciones, análisis de rentabilidad ajustada al riesgo... Pero pocas veces se repara en la figura del depositario.

Unificar las posiciones, disponer de una información precisa del consolidado, así como garantía del depósito del patrimonio, son aspectos que se suelen pasar por alto, pero juegan un papel fundamental, y que, además, establecen la base de una sólida construcción de cartera.

Por experiencia se puede afirmar que la inmensa mayoría de los inversores se preocupan más por la rentabilidad que por lo que ayuda a sostenerla o complementarla. La presencia masiva de las redes bancarias en el ahorro tradicional y más conservador explica en gran medida la sensación de confort en la que se instalan muchos inversores, insistentes, más preocupados por generar rentabilidades, aunque este proceso sea desordenado.

La proliferación de entidades independientes de gestión, de nuevos activos de inversión, de canales alternativos que posibilitan invertir en tiempo real en más y mayores mercados está llevando cada vez más a que los inversores se abran a nuevas opciones perdiendo de vista lo importante que es la agregación de los diferentes resultados.

Cuando el inversor busca alternativas a los productos tradicionales y más convencionales, generalmente lo hace fuera de su entidad de confianza. Eso le lleva a buscar invertir en gestoras independientes, brókeres online y otras plataformas alternativas, algunas tan sofisticadas como las que ofrecen proyectos de *lending* directo, criptomonedas o proyectos sociales de inversión.

La diversa evolución de cada activo lleva a generar diferentes rentabilidades, algo que es obvio, pero igualmente generador de errores. La rentabilidad agregada no es la suma de las individuales. Hay que tener en cuenta factores como los pesos, las retiradas de fondos, los movimientos de cartera y los costes explícitos e implícitos. Por ese motivo, consolidar bien las posiciones se convierte en un factor crítico a la hora de entender cómo se está gestionando el patrimonio.

El efecto se multiplica cuando el volumen del aho-



ro es elevado y se distribuye no solo en diferentes activos sino en diferentes entidades y países, añadiendo con ello el factor de la divisa. Un inversor puede estar pensando que genera una rentabilidad aceptable cuando puede incluso estar perdiendo dinero o simplemente tomando malas decisiones de inversión por la falta de una visión agregada que individualice la evolución de cada cartera.

Además de todo lo anterior, hay que señalar que es crítica la selección del depositario. Esta es una figura largamente desconocida. Las principales funciones de una entidad depositaria son la supervisión y vigilancia de la actividad de las entidades gestoras, así como la custodia y la administración de valores y efectivo. Adicionalmente, el depositario implementa la instrumentación de suscripciones y reembolsos.

En un entorno como el actual, donde la normativa cada vez es mayor y más compleja, es clave que estas funciones sean desempeñadas por equi-

pos adecuadamente dotados de personal cualificado, especializado y con experiencia en cada una de las diferentes actividades relacionadas con la depositaria.

En todo este proceso, la figura del *family office* emerge como una solución. En primer lugar, por el poder de asesoramiento que ofrece. Las capacidades de un inversor son limitadas y contar con un asesoramiento independiente, ajeno a los sesgos más típicos y que rompe las barreras de los canales más tradicionales, le confiere de un interés capital. En segundo lugar, porque permite consolidar las posiciones ofreciendo la información detallada por entidad permitiendo integrar cada una de las inversiones de forma global, conociendo el inversor la rentabilidad y distribución exacta de cada posición en cada diferente entidad. Y, en tercer lugar, porque mitiga, si no elimina, el riesgo depositario no tanto por el riesgo implícito que supone para el patrimonio sino por el valor añadido que puede ofrecer y que el cliente no es capaz de detectar.



El efecto se multiplica cuando el volumen del ahorro es elevado y se distribuye en diferentes entidades y países