

El valor incalculable del tiempo

original

Alberto Roldán Navarro es director en GBS Finanzas Investcapital A.V.

En momentos de incertidumbre en los mercados uno de los elementos de juicio que todo inversor debe priorizar, incluso por encima del acierto en la selección de productos, es reflexionar sobre la construcción de su cartera. Todo inversor debe empezar por dos principios básicos: tiempo y riesgo. Clarificar ambos conceptos es clave, ya que, por ejemplo, el corto plazo requiere de productos líquidos y asumir que su perfil de riesgo va a tender a ser alto. La falta de certidumbre puede provocar igualmente que el riesgo no baje a pesar de que el tiempo se alargue. Y es que, para nosotros, los riesgos modulan el horizonte inversor, pero también la selección de producto. Por eso, estos dos elementos deben estar claramente interconectados, y, sobre todo, bien definidos. A partir de ahí debe comenzar la búsqueda de producto porque la clase responderá siempre por definición a esos dos criterios.

Por poner otro ejemplo, una cartera de acciones puede tener un riesgo determinado de partida, pero hay una parte que no se controla cuando el horizonte inversor viene sesgado por una mentalidad de trading, o, por el contrario, por el intento de componer rentabilidades en el tiempo. Un inversor de riesgo alto y horizonte corto no es un ahorrador, es un especulador que busca generar los retornos más altos posibles con el trading de sus posiciones. Ello sin ser peyorativos en el término, ya que especular no implica una mala praxis, simplemente define una tipología de inversión.

Como se puede ver, hay mucha casuística conceptual entre los términos, pero, por experiencia, en el inicio de toda inversión hay que ser conscientes de clarificar muy bien estos conceptos antes de elegir el producto. Esto que parece obvio es la primera regla que los inversores suelen incumplir. De ahí las dificultades para explicar su cartera o para entender la gestión de la misma.

En GBS Wealth Management trabajamos con una planificación muy estructurada pero que parte siempre de dos ideas que forman parte clave de nuestro ADN, como son conjugar el largo plazo y la modulación del riesgo. Desde ahí, la experiencia nos facilita mucho la selección de producto y la construcción de una cartera suficiente para generar rentabilidades positivas en el tiempo. Porque el tiempo es la clave. Una cartera bien construida, con la adecuada selección de producto, con el acceso que facilitamos a nuestros clientes para llegar donde por sí solos no llegan o donde otros no están, nos permite aseverar que en el muy largo plazo las rentabilidades siempre van a ser satisfactorias.

Esta definición la podemos enmarcar en diversos períodos para entender bien por qué los inversores hierran cuando sus decisiones se llevan desde un factor emocional y no racional. En momentos de euforia es especialmente fácil dejarse llevar por el riesgo. La planificación pierde la esencia de saber que una fase buena de mercados suele ser seguida de una mala. Y ese error sucede porque la miopía del inversor le

lleva a minusvalorar esos momentos futuros de potencial riesgo, que siempre llegan, en los que los precios de los activos se mueven en sentido contrario a nuestra ilusión monetaria. Eso es lo que pasó por ejemplo en 2018. Tras un buen año, como fue 2017, con los activos correlacionando de forma positiva y con el riesgo en niveles históricamente bajos, llevando a presuponer que el siguiente ejercicio tendría un patrón de comportamiento similar. El error no está en saber determinar exactamente el timing, sino en ser previsor y entender que una estrategia de entrar y salir previendo los movimientos de mercado es imposible de seguir.

Nuestro consejo siempre es planificar y ser fiel a los principios de inversión. Definir bien el espacio temporal de una inversión. Ser conscientes del riesgo real, no el de un momento específico del tiempo. Y, desde ahí, construir una cartera para, con la mínima rotación posible y con la consistencia necesaria, aspirar al mejor resultado posible, que siempre será el que nuestras propias capacidades determinen, no el que el mercado dicte.

En resumen, la labor de todo buen asesor requiere de un fuerte componente didáctico para que los inversores se eduquen en principios elementales que muchas veces no son tenidos en cuenta.