

FONDOS

El inversor en fondos termina ganando menos cuando decide entrar y salir del mercado para evitar pérdidas que cuando mantiene su inversión.

La paciencia como arma

por D. Anglés

El miedo a perder y la codicia son los principales motivos que llevan a los partícipes a cometer errores con su dinero.

Quieto parado. Ésta parece ser la mejor recomendación que se puede hacer a los partícipes en fondos de inversión. Los movimientos de los inversores que intentan anticiparse a las oscilaciones de los mercados y las retiradas de dinero impulsadas por el pánico o los nervios son estrategias equivocadas a largo plazo. Es muy frecuente que la rentabilidad que consiguen los fondos sea muy superior a la que realmente obtienen los inversores. Generalmente se trata de un problema de paciencia. "Si el inversor se queda dentro del fondo durante todo el tiempo que tiene prevista para invertir, seguro que ganará más dinero", asegura Carles Tusquets, presidente de Fibanc. La firma estadounidense Dalbar ha estudiado el comportamiento de los inversores durante los últimos 20 años. Los resultados de su último informe muestran que, entre 1985 y 2004, mientras el índice S&P 500 acumulaba una revalorización anualizada del 13,2%—una ganancia

que podría haber conseguido también un inversor que hubiera entrado en un fondo que replicara este índice y se hubiera mantenido en él—, el beneficio real obtenido por el inversor medio es del 3,7%, un 0,7% si se descuenta la inflación—ver gráfico—. El estudio también muestra que los inversores que pretenden adivinar la tendencia de los mercados y anticiparse a sus movimientos, suelen equivocarse. Pierden un 2,8% de media anual para el periodo de 20 años analizado.

En el caso de los fondos de renta fija, la tendencia es similar. El inversor medio consigue una rentabilidad anual del 2% en 20 años, por debajo de la inflación y mucho menos de lo que consigue el índice de referencia para el sector—ver gráfico—.

Aprender a invertir

Más importante que saber elegir un fondo, es aprender cómo invertir. "Los beneficios que se consiguen a largo plazo dependen mucho más del comportamiento del inversor que de la rentabilidad del fondo", concluye el informe de Dalbar.

"Si quien tiene una inversión a largo plazo se deja guiar por la coyuntura a corto plazo, en el 90% de los casos suele perder", confirma Tusquets. La familia, los amigos, las noti-

cias y los rumores del mercado son los agentes catalizadores de muchos movimientos equivocados.

"Muchos partícipes entran en un fondo de renta variable cuando las bolsas han subido y deciden vender cuando los mercados caen. Justo lo contrario de lo que debería ser un comportamiento lógico", afirma un experto. "La decisión verdaderamente inteligente sería comprar cuando el mercado ha bajado", añade el informe.

El análisis de Dalbar demuestra que un partícipe que realiza aportaciones regulares a su fondo sin importar la marcha de los mercados, consigue mejores resultados

Malas prácticas

- El partícipe que mantiene su inversión en fondos durante períodos largos llega a ganar hasta 40 veces más que los que deciden salirse del mercado para volver a entrar después.
- El inversor comete el error de retirar su dinero cuando el mercado cae y de volver a entrar cuando las bolsas viven rachas alcistas.
- Muchos partícipes ganan menos que la rentabilidad anual conseguida por los fondos en los que están invertidos.

75% más— que el inversor medio, que retira e ingresa dinero en función del momento—ver gráfico comparativo entre el inversor medio y el sistemático—. Incluso un partícipe que invierte en un mal fondo—un producto que consiga, por ejemplo, una rentabilidad que sea un 25% inferior a la del índice S&P 500—termina ganando más que el inversor medio—un 4,8% anual, frente a un 3,7%— si mantiene su inversión a largo plazo.

La importancia del asesor

"Las principales motivaciones de los inversores son la codicia y el miedo", afirma el estudio de Dalbar. Y ninguno de los dos es buen consejero. Por eso los expertos ratifican la importancia de la asesoría profesional en asuntos financieros. "La mayor obligación de cualquier asesor debe ser que el cliente entienda que, si su estrategia es a largo plazo, lo mejor es mantener la inversión", explica Tusquets. La responsabilidad de los asesores es saber vender el producto que mejor se adapte a las necesidades y al perfil de riesgo de cada inversor. Los partícipes tienen la obligación de buscar información. "Que no se fíen del vecino de taquilla en el gimnasio, sino que acudan a los especialistas", añade Tusquets.

Dime como inviertes... y te diré cuánto ganas

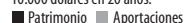
Inversor medio

10.000 dólares en 20 años.



Inversor sistemático

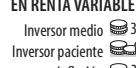
10.000 dólares en 20 años.



Resultados...

Rentabilidad obtenida en 20 años, en porcentaje.

EN RENTA VARIABLE



EN RENTA FIJA



FUENTE: Dalbar Inc.

EXPANSIÓN

Es más importante saber invertir bien que escoger un buen fondo

DE FONDOS Y DEMÁS

MARCELO CASADEJÚS

Director de Marketing de Ahorro Corporación
acmarketing@ahorropcoracion.com

Viaje al fondo de los fondos

Julio Verne lo tuvo muy sencillo. Se imaginó que la tierra era redonda y que tenía un centro. Desde fuera empezó a hacer un agujero con el objetivo de llegar al núcleo donde, imaginando lo peor, dibujó un infierno con todo tipo de males y malvados. Las peripecias se sucedieron con momentos de impacto, intriga y desgracia, para acabar finalmente bien.

Otros novelistas lo imitaron y siguieron un proceso en el que sus escritos empezaban en clave de aventura, se buscaba algo deseado, se sufría, se sufría más entremezclando

amor y miedo y, finalmente, se conseguía todo lo anhelado.

Las películas americanas de los años setenta mantenían en origen el esquema pero, tal vez para innovar y adecuar un modelo de sociedad, tenían un final diferente en el que las cosas acababan mal. El chico moría, el delincuente redimido era asesinado o el amor resultaba imposible.

Más tarde todo volvió a su curso y el "divertimento" se recuperó. ¡Todo era alegría! Se profundizaba en el intermedio padeciendo con angustia pero, después de la intranqui-

dad, el episodio concluía más que positivamente.

Todo son películas. La realidad es bien distinta. A quien habla por teléfono en el coche o no lleva el cinturón puesto la policía normalmente le multa pronto o tarde y acaba mal. No hablamos de temas personales o profesionales donde la suerte positiva no existe (sí, por desgracia, la negativa) y las cosas suelen finalizar "torcidas". ¿Se han puesto a pensar alguna vez por qué no alcanzamos lo que deseamos? ¿Por qué la felicidad es incompleta? Piensen en un vehículo de

inversión, por ejemplo, los fondos. Suscriban uno, un monetario. Acaba un año. No pierden y consiguen ganar algo; sí, pero poco. Otros se han beneficiado de una mayor plusvalía. Alguno que ha arrisgado más se ha visto recompensado, pero en tono menor que los más aviesos. Piensan que no hay que conformarse, que hay que esforzarse para mejorar, pero dentro del marco que seamos capaces de aceptar. No es ser conformista, que por sí es triste; es ser realista. Y realista viene de optimismo y de tocar con los pies el suelo.

