



Cristina Martín. *Gestora de Patrimonios*

Seguro que algunos aún tienen en su propia casa o en la de algún familiar algún que otro electrodoméstico antiguo, de los de antes, de los que no se estropean. **No hace muchos años atrás, estos aparatos tan útiles, como en algunos casos, inútiles, se fabricaban con una vida útil extensa, en ocasiones eterna.**

En la actualidad, y a mi parecer, debido en parte por el afán del ser humano de adquirir la última novedad que hay en el mercado y, por otro lado, dado el estilo productivo de muchas compañías y su voluntad de generar mayores ingresos induciendo al consumo recurrente, **rara vez le damos uso a algún dispositivo durante más de cinco años.**

Estamos habituados a que cuando algo se estropea, compramos uno nuevo. En la mayoría de ocasiones, ni nos planteamos la opción de arreglarlo, lo que ha provocado que la mayoría de negocios que se dedicaban a la reparación de cualquier artilugio electrónico han ido cerrando.

No obstante, dentro de este círculo de consumo permanente, probablemente habrá algunos que en el momento de realizar cualquier compra y dado el acceso ilimitado de información del que disponemos hoy en día, dedican horas a comparar un producto con otro de similares características. Sin duda, **optimizando el binomio calidad-precio y buscando el que mayor valor añadido le aporta.**

En ocasiones, el valor añadido puede hacer más caro, más deseable o más barato un producto, incluso puede generar nuevas necesidades. Sea como fuere, **es el valor añadido, junto con el precio, el que acaba provocando que compremos el producto.**

En el sector financiero, **cualquier inversor debería preguntarse si los productos que le ofrecen actualmente en su banco de confianza le aportan valor añadido.** En la mayoría de entidades, únicamente ofrecen acciones propias o del holding, fondos de inversión propios así como algún que otro producto *garantizado* con el objetivo de ampliar su catálogo de servicios.

No obstante, en entidades especializadas e independientes, como en [GVC Gaesco](#), nuestro abanico de productos es mucho más extenso, logrando ofrecer a nuestros clientes una **gama de productos más completa y prácticamente personalizada según las necesidades que presentan.**

A parte de tener nuestra [Gestora de Fondos de Inversión](#), desde la Sociedad de Valores nos dedicamos a la **Gestión Discrecional de Carteras**, lo cual nos aporta un valor añadido frente a otras muchas entidades que, como comentaba antes, únicamente comercializan productos propios.

El servicio de Gestión de Carteras se basa en la existencia de un contrato entre el cliente y la Sociedad, en el cual ambas partes acuerdan la gestión de una parte o de la totalidad del patrimonio del cliente

Aunque para muchos puede resultar un mero trámite administrativo, es en ese momento en el que empiezan a ponerse de manifiesto las ventajas de dicho servicio.

En ese contrato, y una vez realizados los tests de conocimiento del cliente, éste indica de forma explícita todos aquellos productos en los que desea (o no) invertir, siempre en el marco de su **perfil inversor**. También **se incluyen toda una serie de parámetros y de especificaciones pensadas para que, en todo momento, el cliente tenga la**

tranquilidad y la seguridad de que se respetan sus indicaciones, y se trabaja atendéndolas.

Por lo tanto, la firma del documento contractual le garantiza un servicio personalizado y profesional, en la búsqueda de **preservar su patrimonio y rentabilizarlo** de acuerdo a su grado de aversión al riesgo.

Mensualmente, el cliente recibe un informe detallado de las posiciones de su cartera, con los títulos de renta variable, de renta fija, los fondos de inversión y todos aquellos productos incluidos en el contrato, que el gestor haya decidido incorporar para **diversificar y optimizar el comportamiento del portfolio**.

Éste es otro valor añadido del servicio. **Cada cliente tiene sus posiciones, su número de acciones y por lo tanto, conoce perfectamente en qué compañías invierte su dinero y la evolución que éstas experimentan en el mercado.** Por ello, la Gestión Discrecional de Carteras se caracteriza sobretodo por la visibilidad y la transparencia del producto en sí mismo. Y ésto es esencial porque, generalmente, muchos inversores destinan sus ahorros a productos con escasa visibilidad, sin conocer los activos finales en los que invierten. En raras ocasiones se tiene acceso a la composición de un fondo de inversión o SICAV, por ejemplo. La mayoría de entidades publican únicamente las principales posiciones.

Por último, dado el auge en los últimos años de plataformas dedicadas a la comercialización y contratación de productos financieros, **es bueno hacer referencia a las siempre temidas comisiones.**

El servicio de Gestión de Carteras percibe comisiones respecto a tres conceptos distintos. En primer lugar, **la comisión de gestión** es la que corresponde al trabajo que realiza el gestor de la cartera. Hago un paréntesis y aunque podría dedicar un artículo entero a este tema, únicamente precisaré que **la toma de decisiones puede implicar la realización o la no realización de operaciones**; pero ambas responden a tomar una decisión. Es importante remarcarlo, dado que cómo tomar la decisión de no comprar o vender en un momento determinado no se visualiza, a menudo se tiende a pensar que se lleva a cabo una gestión pasiva; y es una conclusión del todo errónea (siempre y cuando la política de inversión del producto no contemple dicha estrategia de inversión).

También se generan **comisiones de intermediación** con la compraventa de títulos así como **gastos de custodia**, que como su propio nombre indica, responden a la custodia y la administración de dichos valores.

No obstante, el monto total de dichos gastos inherentes al servicio de Gestión de Carteras suelen rondar el 2% anual y son totalmente conocidos por el inversor.

Sin embargo, hay productos que incluyen muchas comisiones en ocasiones desconocidas, habitualmente porque se generan de forma implícita dentro del propio vehículo y por lo tanto, quedan desapercibidas. Sin embargo, en los folletos informativos de los fondos por ejemplo, se detallan los conceptos por los cuales se comisiona y a menudo rondan el 2,50% anual, dejando entrever un sinfín de comisiones que no hacen más que mermar la rentabilidad final del partícipe.

Aunque podría seguir desmenuzando distintos productos financieros, muchos estarán de acuerdo en que las comisiones son uno de los temas más recurrentes y peliagudos en cualquier reunión pero sin duda alguna, son necesarias. **Dichas comisiones son las que garantizan que haya equipos de profesionales detrás de cada decisión, detrás de cada cliente. Son las que permiten que el servicio se personalice y que detrás de cada cartera haya personas y no máquinas o robots.**

Porque como comentaba al inicio, en los tiempos que corren, las máquinas se estropean con frecuencia y solemos cambiarlas a corto y medio plazo. Nuestro objetivo es que las inversiones preserven el patrimonio y lo rentabilicen en beneficio de nuestros clientes. Por eso, confiamos en que cuando conozcan nuestro trabajo, se queden con el valor añadido que le proporcionamos.

Síguenos: