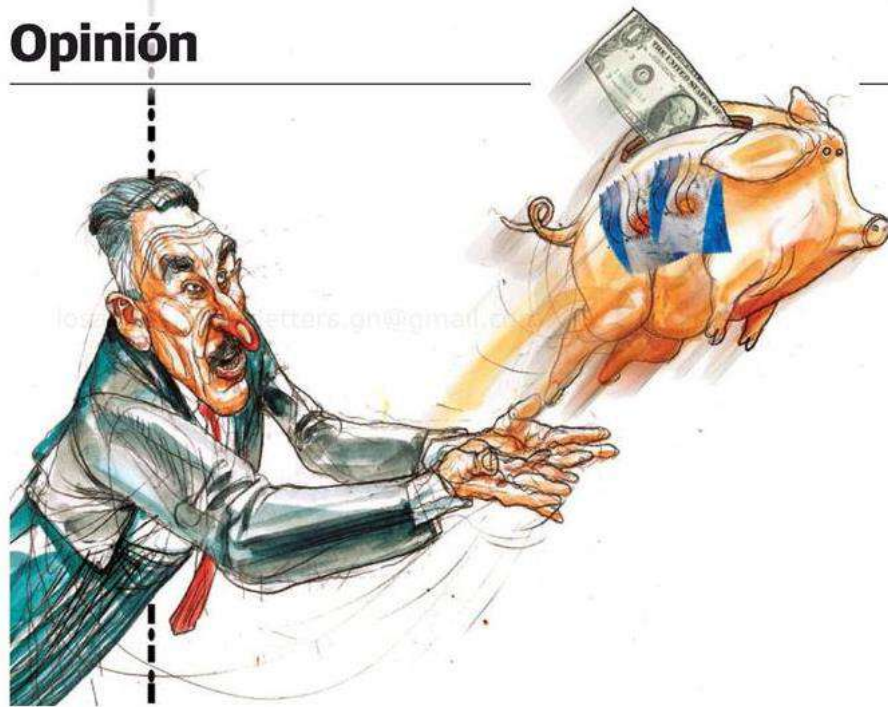


Mariano Sardáns
CEO de FDI

Las opiniones vertidas en este espacio no necesariamente coinciden con la línea editorial de Diario Los Andes.

Opinión



El autor sostiene que es necesario conocer todas las opciones y cómo se mueven en el exterior antes de tomar una decisión sobre la inversión.

Claves

Cómo llevar los ahorros al exterior y en qué invertir

Desde el cepo cambiario, se han ido restringiendo las transferencias al exterior por parte de empresas y personas físicas. Respecto de este último grupo, en un principio era posible transferir "dólares ya comprados" a cuentas propias del exterior, tanto sean bancarias como de brokers. Tiempo después fueron prohibidos los giros a estas últimas instituciones financieras, mientras que aún se permite girar a cuentas "espejo" de bancos del exterior.

Eventualmente, el canal de salida para girar dólares a brokers del exterior fue a través del mercado de capitales, mediante el canje de dólar MEP con el Contado con Liquidación. Pero a partir de la instrumentación del parking para ésta y otras operaciones, esta opción se hizo inviable por los riesgos que conlleva (incertidumbre del resultado final).

De ahí que muchas personas con cuentas en brokers, abren cuentas en bancos del exterior para poder girar, y desde allí transferir a sus cuentas de corretaje (triangulan). A muchas de estas personas el banco les termina cerrando la cuenta apenas detecta la operación de triangulación. Hay congelamientos temporarios de fondos y/o reversión del dinero a la cuenta original, en Argentina.

Conclusión: no es solamente cuestión de abrir una cuenta bancaria en cualquier país o entidad bancaria. El

secreto radica en qué banco te acepta el tipo de operaciones que tenés planificado hacer.

¿Qué conviene más: bancos o brokers?... o ¿Discount Brokers?

Veamos las diferencias.

Bancos:

- Riesgo y Seguridad Institucional. Al ser los bancos tomadores y prestadores de dinero, el riesgo de colapso o descalce es inherente a su actividad.

Con el fin de minimizar el riesgo, ciertos gobiernos garantizan depósitos bancarios hasta un cierto monto, siempre y cuando el banco desee pertenecer a un fondo de garantía asumiendo los costos del seguro. En el caso específico de los Estados Unidos, los bancos pueden acceder a un sistema de garantía administrado por el FDIC (Federal Depositary Insurance Corporation) que asegura depósitos bancarios por hasta US\$ 250.000. Esta limitación en el monto provoca que todo depósito que supere el límite establecido en una misma entidad carezca de cualquier garantía en caso de un colapso.

- Oferta de Instrumentos de Inversión. Usualmente las alternativas de inversión disponibles a través de un banco comercial son sólo aquellos instrumentos emitidos o administrados por la misma institución, como ser plazos fijos, bonos o fondos de in-

versión. Cuando se busca acceder a otras alternativas como bonos corporativos y gubernamentales, acciones y otros disponibles en los mercados de capitales, los costos aplicados son considerablemente más elevados.

- Acotados Rendimientos y Bajas Tasas. Operar con un banco lleva a que cualquier negociación de tasas de interés sea frustrante y difícil, siempre limitada a la tasa que el ejecutivo de cuenta desee ofrecer o en última instancia, a la que la tesorería del banco desee pagar.

Esto origina altos costos de oportunidad que un inversor no puede estar dispuesto a asumir, especialmente en los actuales niveles de tasas de interés en el mundo desarrollado.

Adicionalmente, los gastos de mantenimiento de cuentas y comisiones por transacciones también erosionan los rendimientos de las carteras, acotando aún más los retornos.

- Conflictos de interés.

a) Mientras el negocio del banco es tomar fondos a la menor tasa de interés posible (tasa pasiva) y prestarlos a la mayor tasa posible (tasa activa), el cliente necesita justamente lo contrario. E

n consecuencia, no se puede esperar que un ejecutivo bancario ofrezca siempre la mejor tasa, ya que sus ingresos variables dependen de qué tan exitoso es en cumplir los intereses del banco.

b) "Los productos del banco son los mejores". Claro está que los primeros productos que debe ofrecer un ejecutivo bancario son los de su propio empleador. Por otra parte, son los que mayores ingresos variables le generan. El acceso a otros instrumentos financieros, a través del mercado de capitales, es desalentado por el propio banco vía elevados costos transaccionales, haciendo cualquier inversión inviable financieramente.

c) "El banco está en una situación financiera extraordinaria". No se puede esperar objetividad de parte de un ejecutivo bancario cuando se trate de hablar de la situación financiera de su empleador y de las prácticas sobre manejo de fondos de sus clientes. Brokers

- Riesgo y Seguridad Institucional. En este tipo de institución financiera prácticamente no existe el Riesgo Institucional ya que no son entidades autorizadas a tomar y prestar dinero. Su actividad se limita a la intermediación financiera, siendo ésta su principal fuente de ingreso.

Por otro lado, un posible colapso de la institución no significa riesgo alguno ya que los títulos en la cuenta del cliente están nominados a su nombre en un agente de registro, lo que sería en Argentina la Caja de Valores. Las posiciones en efectivo generalmente quedan depositadas en un fondo money market, con lo cual, no hay balances ociosos sin generar rentabilidad. A modo de ejemplo, quienes tenían títulos valores en Lehman Brothers -líder global en servicios financieros que colapsó en 2008- no tuvieron mayores consecuencias sobre sus tenencias, puesto que las mismas luego fueron transferidas a voluntad del cliente hacia otras entidades financieras.

Además, cuentan en general con una protección adicional ante este tipo de eventualidad como ser seguros de cuentas que protegen los activos del cliente.

- Oferta de Instrumentos de Inversión. Su negocio es brindar al cliente acceso directo a los mercados internacionales y a una prácticamente ilimitada oferta de instrumentos y servicios financieros, incluyendo plazos fijos bancarios, chequeras, y tarjetas de débito.

Las personas conservadoras con cuentas en brokers en los Estados Unidos pueden llevar a cero el riesgo de sus inversiones colocando el 100% de sus activos en plazos fijos asegurados de diversos bancos norteamericanos de los EEUU por montos inferiores a los US\$ 250.000.

Con lo cual no importa el monto de dinero que tenga una cuenta, mientras no se invierta más de US\$ 250.000 en plazos fijos de un mismo banco. El 100% de la cuenta queda asegurado por el gobierno de los EEUU.

Existen dos tipos de de brokers, los

No es cuestión de abrir una cuenta bancaria en cualquier país. El secreto radica en qué banco te acepta el tipo de operaciones que tenés planificado hacer.

tradicionales y los conocidos como Discount-brokers.

Brokers Tradicionales

- Rendimientos y Tasas de Interés. La rentabilidad final que recibe el inversor depende directamente de la estructura de comisiones que cobra cada compañía y, en particular, el asesor que atiende al cliente. Aunque generalmente son más bajas que las cobradas por los bancos comerciales, son muy superiores a las cobradas por los Discount-Brokers.

- Conflicto de intereses en el asesoramiento. La atención es brindada por un asesor cuya estructura de compensación hace imposible asegurar al cliente que puede recibir un asesoramiento objetivo y una administración de sus activos en línea con sus intereses. El asesor es compensado de acuerdo con el número y monto de las transacciones que realiza, y a su vez cuenta con diferentes comisiones e incentivos según el producto o servicio que venda.

Discount Brokers

- Rendimientos y Tasas de Interés. Los Discount-Brokers no brindan asesoramiento a clientes a través de asesores propios o de terceros contratados, como es el caso de los bancos y los brokers tradicionales, respectivamente. Tampoco mantienen relaciones comerciales ni compensan a profesionales que traen activos de clientes para administrar.

El resultado: son menores cargos y costos de intermediación (actualmente algunos tipos de operaciones tienen costo CERO), lo cual se traduce en mayor rentabilidad para el inversor.

- Conflicto de intereses. La inexistencia de una relación comercial entre el Discount-Broker y el asesor que gerencia los activos del cliente, anula los posibles conflictos de interés entre el cliente y estas dos figuras. La entidad financiera es compensada por la intermediación de los títulos en la cuenta del cliente. Por otro lado, el asesor o gerenciador de activos recibe los honorarios que independientemente ha consensuado con su cliente.

Por tal motivo y con el propósito de recibir un asesoramiento y gerenciamiento de las inversiones, ecuaníme, transparente y libre de conflictos de intereses, recomendamos utilizar el tandem "Discount-Broker & Asesor Independiente-Registrado".

¿En qué invertir?

Seguramente muchas veces has leído publicaciones aconsejando la inversión o la cartera del día, de la semana o del momento.

De hecho, aún es muy común en América Latina en general y en Argentina en particular, recibir una determinada propuesta de inversión si es que "tu perfil" es conservador, medio conservador o agresivo. Esto no es más que una larga práctica de las entidades financieras y que aún se permite en la región, para encasillar a los clientes en una de estas tres categorías y así estandarizar y facilitar la atención. En los EEUU y en Europa esto ya es considerado mala praxis y motivo suficiente para retirar la licencia al asesor o multar a la entidad financiera.