

IBEX 35:

Estás en: [Finanzas](#) > [Noticias](#) > [Análisis](#)

27 de Abril de 2010

# "El paquete"



**Víctor Alvargonzález Jorissen**  
Experto en Fondos y consejero delegado de PROFIM

[Suscríbete a las noticias](#)

23/04/2010 - 14:16

22 Votos

Opina

0 Opiniones

Imprimir

Enviar

Rectificar

Vota

Desde el punto de vista de los asesores financieros independientes bien podría decirse que si no existieran los bancos (y las cajas) habría que inventarlos. ¡Es que son nuestros mejores comerciales! La crisis destapa cada día el conflicto de intereses que existe entre ellos y sus clientes y la necesidad de que estos últimos cuenten con la ayuda de alguien que esté realmente de su lado. Las noticias que llegan desde EE.UU. sobre el banco Goldman Sachs son un ejemplo extremo.



Cuando leo lo que dicen que ha ocurrido en Goldman me cuesta creerlo. **¿Es posible que se haya llegado tan lejos en la utilización de los clientes en beneficio de un banco?** Y eso que yo soy testigo un día si y otro también de las "faenas" que les hacen las entidades financieras a sus clientes. Pero, aún así, no dejo de sorprenderme.

Repasemos la información que nos llega sobre este asunto. Al parecer, **el banco empaqueta una serie de activos (que han resultado ser más tóxicos que la nube de Chernobyl) para venderle el "paquete"** (nunca mejor dicho) a sus clientes. Hasta ahí, practica bancaria habitual pre crisis. Pero parece ser que en esta ocasión fueron más lejos. Primero porque **el "paquete" se hizo por encargo de un afamado gestor de fondos hedge que pagó la bonita cifra de 15 millones de dólares para que Goldman creara el "paquete"** y poder apostar contra él, es decir, que el gestor ganaba si el valor de los activos incluidos en el paquete caía. Encargó, por lo tanto, un paquete compuesto por activos que pensaba que estaban sobrevalorados y cuyo precio pensaba que iba a caer.

Es lo que en los mercados se conoce como **"ponerse corto": si el precio del paquete bajaba, el gestor hedge ganaba**. Pero para cerrar la operación **hacia falta encontrar uno o varios "clientes"** (en la España de la picaresca se le llamaría de otra manera) **que lo compraran, cosa que el banco hizo**. Así que compraron, pensando –supongo – que el precio del paquete iba a subir, porque si no ¿para que iban a comprarlo? Y por si todo lo anterior no fuera suficiente, dicen que el gestor -el que apostó a la contra- participó en la selección de los activos (tóxicos) del paquete. **Obviamente al "paquete" no se le llamó así, que habría sonado fatal hasta en inglés, sino que era un CDO –un producto estructurado– de nombre –agárrense que vienen curva – "Abacus"**. Vamos, que más que un paquete parecía un cohete. "Im-presionante".

Al final **"Abacus" hizo aguas por todos lados**, el inversor que se lo encargó a Goldman ganó 1.000 millones de dólares al derrumbarse el precio del "Abacus" y los que habían comprado participaciones en el mismo perdieron una fortuna. El banco cobró comisiones tanto del gestor que apostó contra el paquete como de los inversores a los que se lo vendió y que esperaban que subiera. Todo muy edificante ¿no?

Si todo lo anterior hubiera ocurrido tal y como dice la información que nos ha llegado y que les acabo de contar, **estaríamos ante un nuevo y llamativo exponente del conflicto de interés que se da entre las entidades financieras y sus clientes**, cuya raíz más profunda se encuentra en el hecho de que **las entidades financieras son fabricantes de productos (financieros)**, lo cual obviamente no tiene nada de malo y es una actividad muy respetable, pero luego actúan también como "asesores" del cliente, que es como estar en misa y repicando: si fabricas productos no puedes ser un buen asesor porque no eres objetivo, ya que tu interés principal es colocar tus productos, y no necesariamente ofrecer el mejor del mercado a tu cliente. Es de puro sentido común.

Como siempre, alguien dirá que eso aquí no pasa. También me decían que lo de las "subprime" era un problema exclusivo de Norteamérica y me criticaban cuando decía que aquí tendrían que llamarse "por sevillanas", pero que **esa era la única diferencia entre los créditos "subprime" y muchos de los concedidos por nuestras cajas de ahorro** (y bastantes bancos), y ya ven lo que está pasando.

Pero volviendo al conflicto de interés banco-cliente, **puede que aquí no haya alcanzado el nivel del "Abacus", pero tampoco se puede decir que se sirvan los intereses de los clientes** cuando un banco o caja coloca en un fondo de renta fija determinadas titulaciones hipotecarias que no quiere tener en su balance, y luego recomienda el fondo a sus clientes. Y que decir de ese fondo garantizado en el que como referencia se ponen varios índices o valores descorrelacionados entre sí, de forma que cuando uno sube el otro baja y así nunca se cumplen las condiciones necesarias para que el garantizado sea rentable.

Eso sí, **cobran comisiones "de gestión" por no gestionar absolutamente nada, porque un garantizado es un contrato a futuro donde el único trabajo que da es "empaquetarlo" y llenarlo de letra pequeña**. Nada de ello es delictivo, pero en mi opinión es impresentable y demás no es ético. En fin, no habría espacio aquí para todos

que lo que les interesa a las entidades financieras puede chocar frontalmente con lo que les interesa a sus clientes.

Sirva este artículo como **enésimo aviso a navegantes para que no busquen asesoramiento donde el que tienen en frente lo que quiere es venderles “lo suyo”**. El asesoramiento que buscan sólo puede dárselo una entidad que no tenga conflicto de interés o, dicho con otras palabras, que ni tenga producto propio que vender, ni tenga en su accionariado nadie que lo tenga ni pertenezca a un grupo empresarial que lo tenga.

Esto último, lo de asesorar cuando en realidad se trata de vender, ocurre con algunas entidades que no son ni bancos ni cajas y dicen que asesoran, pero luego en realidad sirven de instrumento para vender los fondos de una determinada gestora. **Lo sé, es triste que para invertir haya que ir tan a la defensiva, pero el mundo es cómo es, no cómo nos gustaría que fuera**, y siempre es mejor conocer la realidad que negarla. Más vale ser conscientes de donde nos movemos y elegir el camino adecuado -que haberlo “haylo”- y no llevarnos sorpresas por pensar que las cosas son como queremos que sean y no como realmente son.