Una reflexión sobre el 0,5 % de inversores —familias con fideicomisos— y la preservación dinámica

Lo que la reciente evolución de los mercados ha recordado a las familias dinásticas —aquellas que prosperan en la segunda generación y en las posteriores— es que son preservadoras dinámicas de la riqueza, no creadoras de fortunas; que tienen fortunas que perder y riesgos acordes con ello. Además, han vuelto a aprender que, debido a la entropía inherente a su situación, su problema es asumir muy poco riesgo, no demasiado.

También han llegado a comprender que casi todos los inversores, probablemente el 99,5 %, buscan hacer fortuna porque no tienen ninguna que perder.

Dado que casi todos los asesores de inversión tienen la misma distribución de clientes —el 99,5 % y ,5 %, tienen poca o ninguna experiencia con inversores que buscan preservar una fortuna de forma dinámica y, por lo tanto, no están preparados para pensar en los ciclos de 20 y 50 años que se necesitan; más bien, les parece razonable pensar en plazos de dos a tres meses y, como máximo, tres años.

Es esta realidad la que llevó inicialmente a las familias —que comprendían la relativa singularidad de su problema de inversión y su perfil de riesgo— a crear el puesto de director de inversiones (CIO), aunque rara vez contrataban para él a alguien que no procediera del ámbito de la inversión y, por lo tanto, tuviera experiencia en la gestión de dicho problema y perfil.

Esta falta de experiencia en la preservación dinámica del patrimonio y su perfil de riesgo ha dado lugar a numerosos desastres de inversión en los mercados recientes. Las familias identificaron correctamente el problema, pero se equivocaron en la contratación.

La cuestión, por lo tanto, no puede ser si el CIO debe ser interno o externo, sino más bien buscar el asesoramiento de los muy pocos asesores cuya trayectoria profesional se haya desarrollado junto a este tipo de familias y que, por lo tanto, cuenten con la experiencia necesaria para abordar la cuestión de la preservación dinámica del patrimonio a muy largo plazo.

Debo añadir que casi todas las familias dinásticas, al llegar a su tercera generación, suelen tener el 90 % de su patrimonio financiero en fideicomisos.

La complejidad adicional que plantean los fideicomisos en materia de inversión prudente, sumada a las cuestiones ya de por sí profundamente complejas del inversor excepcional cuyo problema es la preservación dinámica del patrimonio, requiere un asesor que comprenda que no está invirtiendo para las personas físicas propietarias del patrimonio, sino para los fideicomisarios, que son propietarios representativos y a quienes la ley no permite asumir los mismos riesgos que las personas físicas, independientemente del grado de protección que les otorgue el contrato de fideicomiso.

Para las familias dinásticas, esta realidad de los fideicomisos reduce aún más el número de profesionales de la inversión que cuentan con la amplia experiencia necesaria para lograr la preservación dinámica del patrimonio

. Una vez más, la cuestión no radica en si el director de inversiones (CIO) forma parte de la empresa o no, sino en que cuente con la experiencia pertinente en relación con el horizonte de riesgo real que supone invertir para y por cuenta de los fideicomisarios, ya que estos buscan preservar de forma dinámica el patrimonio financiero de la familia.

Para completar el panorama, la propia familia debe evaluar el nivel de su capital humano e intelectual, así como su capacidad para aprovechar eficazmente dichos capitales en una relación dinámica de fusión con las habilidades y capacidades de quien sea seleccionado para gestionar su capital financiero.

Sin una plena comprensión de las diferencias significativas que presenta su situación respecto a la de casi todos los demás inversores, ningún profesional de la inversión, por muy competente que sea, estará en condiciones de gestionar los riesgos de la familia. En particular, las familias deben asumir más riesgo del que normalmente les permitiría su perfil de riesgo de las generaciones posteriores.

La entropía de «de la riqueza a la pobreza» siempre prevalece; esa es la ley de la madre naturaleza; sin embargo, la madre naturaleza no especifica qué tercera generación —¿por qué no una decimoquinta generación contando desde el fundador, que simplemente resulta ser la tercera generación a partir de la decimotercera?