



Armamos el viaje

Por Marcelo Barbieri Cappellere, CFA



Hoja de ruta

La definición de la hoja de ruta es, probablemente, la parte más importante de la relación asesor-inversor, hay que definir en forma conjunta donde estamos y adonde queremos llegar, teniendo en cuenta: la situación actual del inversor, la etapa en el ciclo de vida, el entorno personal/familiar, necesidades de corto, medio y largo plazo. Esta definición tiene que ser realista y objetiva.

Muy obvio, pero de tan obvio que parece, muchas veces falta esta revisión en forma profunda, si sienten que falta claridad en esta parte, volvamos a conversarla, porque es clave y nunca esta de mas.



Armado del vehículo

Una vez que tenemos nuestra hoja de ruta "donde estamos" y cual es el "norte" adonde queremos ir, el siguiente paso es definir el "vehículo" para recorrer ese camino, que es justamente la "cartera de inversión", este vehículo, tiene que estar de acuerdo al perfil del inversor, su capacidad para tomar riesgo, la etapa de su vida y sus necesidades de liquidez, entre otros cuestiones personales y familiares.

Vamos a suponer con un ejemplo que la asignación estratégica de activos es: 35% en acciones, 35% en renta fija, 15% en alternativos (commodities, metales, energía, private equity y private debt por poner algunos ejemplos) y 15% cash, esta es una visión de largo plazo, en torno a la cual la cartera va a ir variando. (Este es el vehículo con el que arrancamos el recorrido, o dicho de otra forma, el vehículo que tenemos en situaciones de temperatura normal, ruta normal, visibilidad normal, etc.). Este vehículo es la "asignación estratégica de activos".

Adaptación

El vehículo, no es rígido, sino que puede y debe adaptarse a las distintas situaciones, y estas distintas situaciones moldean la "asignación táctica de activos" Cuando el mercado se encontraba en abril 2020 en niveles muy deprimidos con una fuerte caída, esos son momentos de comenzar a aumentar la exposición, pero no pasar del 35% "estratégico" al 90% en acciones, porque eso es desviarse del rumbo, salirse del camino trazado a largo plazo, sino pasar del 35 al 45% por ejemplo en forma gradual, para luego, a lo largo del rally que tuvo el mercado ir bajando del 45% al 35% nuevamente, y en los niveles que uno considera que el mercado empieza a estar caro empezar a pasar del 35% al 30 o 25% para luego reponerlo durante las correcciones.



Revisión

Revisar periódicamente que no nos desviemos demasiado de la hoja de ruta trazada. Cuanto antes percibamos un desvío, antes podremos volver a nuestro camino.



Contacto

(+598) 2605 6969

contacto@graphenoadvisors.com
www.graphenoadvisors.com

Arocena 1964 of.104
Montevideo – CP 11500
Uruguay
