

Estamos en un momento de apogeo y de máxima tensión, lo que supone que estamos situados en un pico de estrés dentro del barómetro de la crisis, según Joaquín Casasús. En su opinión este tipo de tensión no puede durar mucho tiempo. En la calle la temperatura también ha subido y aumenta la demanda de asesores financieros en busca de consuelo, en lugar de acudir al psicólogo

o al psiquiatra como se hacía en otras épocas. El director general de Abante Asesores se define razonablemente optimista ante la salida de la crisis, entendiendo y asumiendo que la solución pasa por decisiones políticas que son muy difíciles de meter en una ecuación y que los políticos no siempre están a la altura. En cualquier caso será una salida lenta, especialmente en España.

pequeño, pero ahora ya hay que parar el contagio. Después de haber probado todo, al final se hace lo que hay que hacer, mientras tanto sufrimos mucho estrés.

Joaquín Casasús, socio-director general de Abante Asesores Gestión

“Cuando las cosas van mal se valora más el asesoramiento de calidad”

■ Maite Nieva

—¿Después de cuatro años de crisis económica y financiera y de incertidumbres acerca de lo que nos depara el futuro, ha aumentado la demanda de asesoramiento personal entre los inversores?

—El mercado ha estado siempre muy monopolizado en España por la banca. Los bancos son entidades muy potentes que gestionan toda la cadena de productos financieros e intermedian con los clientes y eso lo han hecho tradicionalmente muy de una manera muy eficaz.

La fortaleza del sistema en España y de los bancos en concreto, pese a no haber recibido ayudas, es buena. No obstante, es evidente que los bancos no están en su mejor momento. Sus balances se resienten y conseguir capital es difícil. En ese entorno, los inversores se dan cuenta de que el interlocutor ideal para tratar temas financieros no es un banco.

Cuando el mercado está muy convulso, nosotros hacemos de contrapunto; rebalanceamos las emociones que de manera natural tienen los clientes que obviamente, hoy, no quieren riesgos. Cuando las cosas van bien, la diferencia no es tan evidente, pero ahora que las cosas están un poco más torcidas, valoran más el asesoramiento de calidad y tener un interlocutor más instruido sobre estos temas. Y nosotros lo estamos notando.

Aunque nosotros le damos muy pocas probabilidades al escenario catastrófico, ahí también hay soluciones que son viables sin necesidad de que la gente tenga que sacar el dinero en carretillas para ponerlo a salvo. Ahora hay muchas oportunidades. Y sobre todo, hay muchas soluciones, mucho más sencillas que, a priori la que la gente tiene en la cabeza. Habitualmente, la más complicada, cara y probablemente la menos eficaz.

El riesgo no está en si te llevas el dinero fuera o lo dejas dentro, sino donde está invertido ese dinero. Para el que no le guste el euro, es muy fácil buscar que le convenga más y comprar fondos que inviertan en activos denominados en otras divisas desde España, sin irse a ningún sitio. Si tienes bonos americanos, los tengas aquí o los tengas allí, el riesgo será que le pasa al bono americano o los bonos suizos o noruegos. Normalmente los inversores tienen que entender qué riesgos están dispuestos y qué riesgos no están dispuestos a asumir.

—¿Es fácil asesorar a los inversores en medio de tantas presiones e información mediática?

—Ahora hay muchísimo ruido. Y cuando hay tanto ruido, lógicamente es más complicado. Yo entiendo que cuesta entender la situa-



AL TIMÓN

Joaquín Casasús Olea es socio-director general de Gestión de Abante Asesores. Dirige el equipo de gestión de Abante y es pionero y está especializado en la identificación, análisis y selección de gestores y multiges-

tión. En 2001, deja Morgan Stanley, antes AB Asesores, donde desempeñó varios cargos desde 1993, para fundar el grupo Independiente Abante junto con tres socios más. Actualmente el grupo está

formado por tres sociedades: una gestora de IICs, una agencia de valores y la primera EAFI del mercado español. Es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Ges-

tión de Carteras por el IESE. Casasús comenzó su actividad profesional en 1993 en AB Asesores en el área comercial y posteriormente en el Departamento de Desarrollo de Negocio, Productos y Marketing.

ción y seguir razonablemente bien la historia de lo que está sucediendo; ver dónde están los problemas de verdad y entenderlos. Nos ocurre también a los profesionales y tenemos acceso a muy buena información y además, la entendemos. Cuando la gente viene con conceptos técnicos y sabes que ni siquiera los están entendiendo, es más difícil e instruirles.

—¿Hay mucho miedo entre los inversores?

—Sí, si que lo hay. Llevamos año y pico donde obviamente hay cierto miedo. No hay pánico, pero sí hay esa sensación de no saber lo que va a pasar.

No es tanto sobre si la bolsa está barata o cara, sino acerca de qué puede pasar, qué riesgos hay y cómo se pueden proteger en este entorno. Hay que tener en cuenta que nosotros tratamos más los ahorros y la parte financiera de nuestros clientes.

En la crisis de la burbuja tecno-

lógica, las carteras de los inversores que estaban muy invertidas en Bolsa sufrieron bastante porque la bolsa se dio un batacazo. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre ahora, los negocios y el empleo no sufrieron especialmente en España y el tema inmobiliario, que era otra parte del ahorro, estuvo más o menos estable. La preocupación estaba enfocada a las inversiones financieras en Bolsa y tecnológicas. La crisis aparentemente fue muy grande pero estaba mucho más localizada.

Ahora está generalizada. Hay más preocupación por el ahorro porque se está utilizando si el negocio no tira lo suficiente. O porque los ingresos se han recortado o son mucho más inciertos. Y preocupa más.

—¿Hay luz al final del túnel?

—Yo soy razonablemente optimista, entendiendo y asumiendo que la solución pasa por decisiones políticas que son muy difíciles de meter en la ecuación y que los polí-

ticos no siempre están a la altura.

Pese a la tensión que estamos viviendo, esta alternativa no compensa a nadie. A veces, parece que alguien, en algún momento, intentará pulsar el botoncito rojo como en la crisis de los misiles, entre Kennedy y los rusos. Lo que sucede en Europa es prácticamente lo mismo. A veces es necesaria algo de tensión. Es lo que posibilita que se realicen las reformas para salir de esta crisis. En parte, gracias a esta tensión hemos hecho reformas en España; los griegos han aprobado un plan de austeridad, así como los italianos que se estaban resistiendo.

A la hora de la verdad, creo que se pondrá en marcha un plan, razonablemente contundente, para sostener el proyecto europeo. La ventaja que tenemos es que la patata es grande y está demasiado caliente como para poder demorar mucho las soluciones. Mientras afectaba sólo a Grecia, Irlanda y Portugal, el problema era más

—¿En qué momento del ciclo estamos?

—Ahora estamos en un momento de apogeo y de máxima tensión, lo que supone que estamos en un pico de estrés dentro del barómetro de la crisis. Y este tipo de tensión no puede durar mucho tiempo, ó el corazón acaba fallando. Una vez solucionando este problema puntual, si el proyecto europeo sigue adelante y encontramos una solución y una apuesta para respaldar el euro, mejoraremos los costes de financiación y esto empezará a tirar para adelante. O por lo menos, acabará la situación de calma chicha que estamos viviendo.

Las crisis de endeudamiento, por definición solo se pueden resolver de dos maneras. O con un "default" generalizado, que es muy dañino porque hace volver a la época del taparrabos y al final es más costoso para todos, o mediante un ritmo de desapalancamiento lento.

En España, la cuesta arriba será larga. A menos que haya grandes errores políticos, no veo recesión pero sí crecimientos muy débiles. La situación es triste. Hemos pasado unos años muy buenos de "viva la fiesta", donde todo funcionaba y crecía y ahora nos toca pagar. Estamos en la resaca, pero eso no quiere decir que esto sea el fin del mundo. Hemos salido de muchas peores situaciones. Y esa es exclusivamente financiera y los políticos tienen los instrumentos para resolverla.

—¿Cuándo cree que se acabará la crisis?

—Somos muy dependientes de lo que suceda en el resto del mundo. Independientemente de lo que hagamos, de lo que critiquemos o de que aquí se hagan o no se hagan bien las cosas, dependemos de lo que suceda en el resto de Europa y en el resto del mundo.

En Estados Unidos empiezan a crecer también algo más fuerte, y

“Estamos en un momento de máxima tensión, lo que supone un pico de estrés dentro del barómetro de la crisis”

el crecimiento de los emergentes se sigue manteniendo. Obviamente eso nos acortará los plazos, pero no espero una recuperación inmediata y mucho menos, soy capaz de poner plazos.

—¿Cómo les está afectando la crisis como empresa?

—Nosotros en este entorno estamos creciendo, por lo que nos diferenciamos un poco de lo que está sucediendo en el sector en su conjunto que está en contracción.

Ya estamos por encima de los niveles anteriores a la crisis. Más o menos, entre lo que gestionamos e intermediamos de los clientes estamos ya muy cerca de los 1.000 millones de euros. Nuestro anterior máximo fue en el primer trimestre de 2008.

Además, no tenemos deudas, ni un balance que nos limite y estamos aumentando la plantilla y nos podemos concentrar en hablar con los clientes que es lo que creemos que debemos hacer. Tenemos una trayectoria importante en el mercado y ahora lo que aportamos de valor se hace más evidente y nuestro proyecto está teniendo una validación. Es un entorno razonable para nosotros.