

Entrevista Stuart E. Lucas, director ejecutivo de Private Wealth Manag. en Chicago University School of Business

“Casos como Madoff se evitan si quien gestiona se diferencia de quien opera”

Ana Palomares / Cristina Triana

MADRID. Si hay una coletilla con la que se suele asociar el nombre de Stuart E. Lucas, esa es la de “gurú”. Y, más concretamente la de gurú de la gestión de grandes patrimonios familiares. Sin embargo, él se considera un simple “estudiante”. Al fin y al cabo, todo lo ha aprendido a base de experiencias vitales. Sobre todo de una: la venta a Nestlé en 1985 de su empresa familiar de alimentación Carnation Company.

Pero no fue esta transacción la que le catapultó a la fama financiera, sino su libro *Wealth: Grow It, Protect It, Spend It and Share It*, que trata de explicar las claves para gestionar de una manera eficaz un patrimonio familiar. Tal fue su éxito que poco tiempo después la prestigiosa universidad Chicago School of Business, la que tiene más Premios Nobel de todo el mundo, le ofreció dar un curso sobre Gestión de Patrimonio familiar. Y esto es precisamente lo que le ha traído a Madrid....

P ¿Cómo surgió la idea de dar su curso en España?

R Uno de los participantes del curso de Chicago fue el líder de la Fundación Numa, José Ramón Sanz, que entendió que este tipo de proceso educativo era relevante para las familias españolas y nos sugirió realizar una *joint venture* con la Universidad de Chicago para realizar un curso en España. Lo hicimos la semana pasada y vinieron familias de todas partes de España. La clase estaba completamente llena.

P ¿Qué es lo que se les enseña en este tipo de cursos?

R La principal lección es que deben contar con una estrategia de inversión a largo plazo basada en principios éticos. En estos momentos de crisis se puede caer en la tentación de pensar a corto plazo y en reaccionar ante la situación en lugar de mantener la perspectiva a largo plazo. Pero una de las lecciones clave que ha dejado esta crisis financiera es que tienes que hacer los deberes y educarte en la naturaleza de las inversiones que estás llevando a cabo.

P ¿Cuáles son a su juicio las tres reglas de oro que ha de tener en cuenta un inversor?

R La primera es que si vas a contratar asesores, tienes que asegurarte de que sus intereses son lo más parecidos a los tuyos. Además, es necesario entender que lo que hacen es lo que quieres que hagan. De



MANU MÁRQUEZ

Un buen asesor:
“Debe ser transparente con las comisiones que cobra a sus clientes y ser profesional”

Reglas de oro:
“Si quieres invertir con asesores debes asegurarte de que sus intereses sean los mismos que los tuyos”

Invertir en las crisis:
“Si se tiene un excedente de dinero es buen momento para comprar”

esta manera si no lo hacen, lo sabrás. Lo tercero que hay que tener en cuenta a la hora de diseñar tu estrategia es la diversificación. Es decir, que tengas varios asesores que se vigilen los unos a los otros.

De hecho, éste fue uno de los problemas de Madoff. Era él quien lo estaba haciendo todo, pero si quien custodia los activos se diferencia de quien los gestiona y quien los realiza las operaciones, todos ellos se preocuparán de que no haya ningún error en el resto. Esto no sólo ayudaría para protegerse del fraude, sino que también vigilaría que todos cumplan con los intereses del cliente.

P ¿Cree que es un buen momento ahora para gastar dinero o para invertirlo?

R Gastar dinero no es lo mismo que invertirlo porque cuando inviertes dinero estás hablando de tu cuenta de balance y cuando lo gastas te refieres a tu flujo de caja. Si tienes un extra de flujo de caja, entonces ahora es un muy buen momento para depositarlo y darle un buen uso de cara a la inversión. Cuando hay miedo en el mercado, normalmente es un buen momento para invertir.

P Tras el fraude de Madoff y los problemas que ha tenido la banca, ¿ha notado un aumento de la pérdida de confianza hacia la banca privada por parte de los ‘family office’?

R En función de lo que me dice la gente hay algunos que han perdido totalmente la fe y la confianza, pero otros han visto que sus asesores les han dado muy buenos consejos y ahora confían incluso más en ellos. Cuando un asesor te dice confía en mí, hay que decirle: me encantaría pero primero me tienes que demostrar que puedes hacerlo bien, tengo que entender lo que vas a hacer y necesito que me lo expliques. Eso es lo que importa ahora.

P ¿Cómo se puede diferenciar a un buen asesor de uno malo?

R Una de las cosas más importantes es que el asesor sea transparente en sus comisiones. Yo como inversor necesito saber lo que cobran y así exigir que si lo hacen bien obtengan más ingresos y si no, menos. Además, han de ser profesionales con experiencia y saber lo suficiente como para explicar en qué consiste una inversión. Si no puede hacerlo, no lo compres.

P ¿Cree que la actual crisis va a

cambiar la forma de actuar de los asesores? ¿Se volverán más eficientes?

R Creo que habrá una regulación del sistema que aclare cuál es la responsabilidad de estos profesionales hacia sus clientes. No es como comprar un coche, en el que compras siempre el que te venda el vendedor, no el mejor coche para tí. En este caso, la responsabilidad subsidiaria consiste en poner los intereses del inversor por encima de los del asesor. Creo que habrá cambios en la regulación de los gobiernos pero siempre habrá conflictos entre los intereses de los clientes y los intereses de los accionistas. Y esto es algo que se puede mejorar con un cambio regulatorio, pero no va a desaparecer en el medio plazo. Por eso, el inversor ha de tener educación financiera.

P ¿Qué le parece que haya gente que le tache de gurú?

R Siempre me genera problemas el tema de que me consideren como un gurú porque cometo muchos errores. Me llamaría a mí mismo estudiante y no gurú.

@ Más información relacionada con este tema en www.eleconomista.es