

## LOS GESTORES IMPULSAN LA COMISIÓN DE ÉXITO PARA ATRAER PARTICIPES

J. Zuloaga – 16-08-2010

La **comisión de éxito** se ha implantado con fuerza en el sector de los fondos de inversión. Esta fórmula –que **condiciona el cobro de comisiones al comportamiento del fondo**– se ha convertido en una herramienta para recuperar la confianza de los partícipes en medio del descrédito hacia la gestoras que ha causado la crisis. Con ella, **cuanto más ganen los fondos, más ganarán gestora y partícipe**.

### TENDENCIA AL ALZA

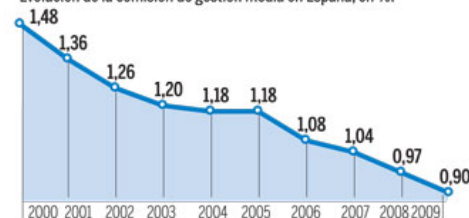
Fondos con mayor comisión de resultados

#### > Productos españoles que cobran mayor porcentaje de los beneficios

En %	Comisión de gestión	Comisión de éxito	
Siitnedif Tordesillas	Siitnedif	1,5	20
Accurate Global Assets	Renta 4	2	20
Valórica Macro	Valórica	2	20
Venture Cash Dinámico	Venture	0,8	20
BBVA & Partners Retorno Absoluto	BBVA Asset Management	1,5	20
Valórica Global	Valórica	2	20
Madrid Bolsa Oportunidad Elección	Gesmadrid	1,25	20
Madrid Gestión Dinámica	Gesmadrid	0	18
Premium Global 50	Banco Madrid	0,75	18
March Patrimonio Defensivo	March Gestión	0,8	15

#### > Comisiones más bajas

Evolución de la comisión de gestión media en España, en %.



Fuente: CNMV y elaboración propia

#### > Categorías más caras

Comisión media de gestión, en %.

RV Emergente	1,89
RV Europa	1,84
RV Nacional	1,82
RV Zona Euro	1,73
RV Japón	1,72
Mixtos RV	1,70

Expansión

El empleo de este tipo de comisiones ha crecido en un 138% en Reino Unido durante la crisis, según un informe publicado por la consultora Lipper. En 2007, tan sólo 34 fondos británicos usaba esta tasa, frente a los 81 productos que la tienen actualmente, que equivalen al 5% del sector.

En España, las comisiones de éxito se han implantado con más fuerza: ya figuran en 273 fondos, casi el 11% de los productos registrados en la CNMV.

“El uso de comisiones de éxito ha crecido mucho en España en los últimos años. **Alinea los intereses del cliente con los de la gestora**”, asegura Rafael Hurtado, director de inversiones de Popular Gestión. Pero los clientes de estos productos empiezan a intuir los riesgos que conlleva.

### Hedge fund

Este tipo de comisiones proceden de los **hedge fund**. La gran mayoría de estos fondos de gestión alternativa mantienen una estructura de cobro que combina una comisión de gestión anual, de **entre el 1% y el 2% del patrimonio**, y una **tasa sobre el beneficio obtenido de generalmente entre un 10% y un 20%** del porcentaje que supere el fondo al índice de referencia.

Los fondos de retorno absoluto –tienen una estrategia similar a los hedge fund, pero con mayor liquidez y transparencia– son los que han acogido con más rapidez la comisión de éxito dentro del mundo de la inversión colectiva.

Un ejemplo de ello en España es el Okavango Delta, de Abante Asesores. Este fondo, gestionado por José Ramón Iturriaga, cobra un **1,25%** anual del patrimonio del producto más un **9% de los resultados positivos**. También aplican esta comisión en **Fonditel, la gestora de fondos de Telefónica**. Además, la aplican los fondos de Cartesio, creada por dos ex AB Asesores, Juan Beltrán y Álvaro Martínez, y el ex director de inversiones de Invercaixa, Cayetano Cornet.

También están comenzando a aplicar este tipo de comisión cada vez más productos de renta variable, mixtos y fondos de renta fija.

Según los expertos, el desarrollo de este tipo de comisiones en España no es mayor porque las grandes gestoras son reacias a aplicarlas, ya que supone demasiada volatilidad para su cuenta de resultados.

### **Los peligros de los incentivos**

Recientemente, se han lanzado varios fondos de inversión en Reino Unido que tan sólo cobran comisión de éxito. Algo que para los expertos supone un riesgo ya que **el gestor tratará de obtener buenas rentabilidades cueste lo que cueste, en lugar de ser conservador durante los malos momentos del mercado**. Otro de los puntos que genera polémica es el del índice que escogen los fondos para aplicar su comisión de éxito. Los analistas de la inversión colectiva consideran que estos productos tan sólo deberían cobrar comisión de resultados cuando acaben en positivo el ejercicio y a su vez hayan superado la rentabilidad de su índice de referencia, requisitos que en ocasiones no cumplen.

No todos los gestores comulgan con la comisión de éxito. Para algunos, como Borja Durán, socio director general de Wealth Solutions EAFI, este tipo de tasas **suponen un riesgo extra para los partícipes**. “Cualquier fuerza que pueda variar el asesoramiento o la gestión de una cartera ha de eliminarse por que puede influir consciente o inconscientemente en el proceso. Es decir, **se podría crear una desalineación de intereses en una relación de asesoramiento o gestión**. Por este motivo pensamos que **quien evita la tentación evita el pecado**”, asegura Durán.