

FONDOS

Cambios regulatorios El Congreso da su visto bueno a la transposición de la directiva europea (MiFID)

¿Sabe cuánto le cobra su gestora por el fondo?

Con la nueva regulación financiera, las firmas deberán ofrecer mayor transparencia sobre estas tarifas

Isabel Gil

MADRID. Ya están más cerca las nuevas reglas de juego en el mercado financiero! Ayer la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso aprobó la reforma de la Ley del Mercado de Valores que recoge la transposición de la Directiva de Mercados e Instrumentos Financieros (MiFID), y que afectará a las entidades financieras, plataformas de negocio y empresas de servicios de inversión y de protección al inversor. Si su proceso de aprobación coge la velocidad de la que ha carecido hasta ahora, en noviembre podrá haber pasado todas las aduanas previas a su entrada en vigor.

Y supondrá toda una revolución en el mundo de la inversión, ya que fija las medidas para un funcionamiento eficiente de los mercados y mayor protección del inversor. Además de ofrecer un mayor asesoramiento financiero, las entidades tendrán que hacer un esfuerzo para dar una información más transparente y clara.

Dentro de este saco de deberes pendientes se incluye que las firmas informen con más precisión sobre las comisiones que cobran a los partícipes. "MiFID busca que se actúe con honestidad, imparcialidad y profesionalidad velando por los intereses de sus clientes, por lo que antes de contratar cualquier producto de inversión, el cliente deberá conocer todas las comisiones que tiene un fondo", indica Ahorro Corporación a partir de un estudio de Lipper.

Incluso, desde hace tiempo son varias las voces que consideran necesario tomar medidas regulatorias

El precio de invertir en un fondo

Radiografía de las comisiones en Europa.

¿Cuánto cobran los fondos de inversión en España por la gestión?*

Datos según tramos de comisión

TRAMO	PATRIMONIO* (millones de €)	INVERSORES	Nº FONDOS
De 2,25% a 2,00%	170.731 (6,71%)	1.050.681 (11,91%)	259 (9,32%)
De 2,00% a 1,75%	15.228 (5,99%)	701.322 (7,95%)	304 (10,94%)
De 1,75% a 1,50%	13.397 (5,27%)	494.744 (5,61%)	161 (5,79%)
De 1,50% a 1,25%	48.622 (19,12%)	1.986.132 (22,52%)	676 (24,32%)
De 1,25% a 1,00%	24.583 (9,67%)	971.574 (11,02%)	315 (11,33%)
Menos de 1,00%	135.419 (53,25%)	3.614.240 (40,98%)	1.065 (38,31%)

(*) Datos hasta el 31 de diciembre de 2006.

Fuente: Inverco y Lipper.

sobre estas tarifas y los gastos de los fondos, no tanto de cara a limitar lo que se cobra, como para aumentar su transparencia, según un estudio de la firma de análisis de fondos Lipper.

¿Es transparente mi fondo?

El 77 por ciento de los encuestados por esta consultora, como paso previo a la redacción del informe, considera que no existe suficiente transparencia en el cobro de comisiones. "Hay una serie de gastos invisibles para el inversor, como los derivados de la intermediación, audito-

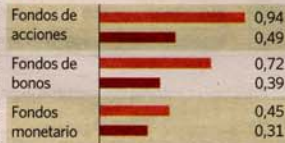
ria, publicación y un largo etcétera", indica Lipper.

Dentro de Europa, Luxemburgo e Irlanda son los países que mejor explican a sus clientes qué parte de la comisión anual se dirige a la distribución: un 17 por ciento de los fondos luxemburgueses son transparentes frente al 10 por ciento de los irlandeses. En ningún otro país este porcentaje supera el uno por ciento.

Si el análisis se realiza según el perfil de gestoras que mejor informan, a las europeas todavía les queda mucho por aprender de las ame-

El precio de la distribución (%)

■ Sin comisiones de entrada
■ Con comisiones de entrada



Falta de transparencia en Europa

Los fondos que indican la comisión de distribución y entre paréntesis el número



rica en que a juicio de la consultora la estructura de comisiones española ofrece una mayor flexibilidad al inversor. Mientras que el modelo anglosajón se centra en unas tarifas de suscripción, "que implican una atadura para el cliente durante unos años", en España se impone un modelo de juego diferente en el que no hay gastos de entrada y la comisión anual es más alta para ceder una parte al distribuidor.

España 'is different'

¿Por qué esta diferencia? Los gestores consideran que la mentalidad del inversor español es distinta a la de EEUU y Europa, porque rechazan pagar de antemano un 4 o 5 por ciento, aún sabiendo que después no tendrá apenas gastos.

¿Cómo se cobran unas y otras? La gestión se descuenta diariamente del valor liquidativo del fondo y la de suscripción sólo se cobra una vez cuando se compran participaciones del fondo.

¿Cuál es el modelo más eficiente? Durante años ha imperado el anglosajón, pero Lipper cree que se producirá un cambio. En la encuesta el 51 por ciento de los entrevistados considera que la comisión de suscripción desaparecerá de los fondos en Europa. "Si esto se cumple, el resultado del partido daría por vencedor al modelo de España", indica Lipper. Una idea que apoyan algunas de las gestoras consultadas, como Blackrock Merrill Lynch, que considera que las conocidas como comisiones de entrada "son algo del pasado más que una parte del presente". JPMorgan opina lo mismo. España es diferente y marca tendencia.

España, el espejo para Europa

Aunque en España existe una crítica generalizada sobre el dinero que se dejan los clientes en comisiones, Lipper titula este informe sobre comisiones "España 1 - Europa 0". Una afirmación que se ba-

elEconomista