

"Invertir sin estrategia es el error más común de los clientes"

Antonio Romo Baragaño Director de Baragaño Capital

El modelo tradicional de asesoramiento financiero está cambiando. La mayor información del inversor, la tecnología y la búsqueda de independencia están impulsando nuevas formas de gestionar el patrimonio. Hablamos de ello con Antonio Romo Baragaño, director de Baragaño Capital.

El asesoramiento financiero está evolucionando hacia modelos más independientes. ¿Qué está impulsando este cambio en el sector?

Hay varios factores. El primero es que el inversor es hoy mucho más informado que hace una década. Tiene acceso a más información, compara más y cada vez cuestiona más el modelo tradicional de distribución bancaria. El segundo factor es que el modelo clásico estaba muy basado en la venta de productos propios. Eso genera un conflicto de intereses estructural: el asesor termina recomendando lo que su entidad quiere vender, no necesariamente lo que más conviene al cliente.

Y el tercer factor es tecnológico. Hoy es mucho más fácil acceder a proveedores de inversión de distintos países, analizar oportunidades de forma independiente y construir carteras más abiertas. Todo eso está favoreciendo un modelo de asesoramiento donde el asesor actúa más como arquitecto del patrimonio del cliente que como distribuidor de productos financieros.

¿Qué oportunidad de mercado detectaron para lanzar Baragaño Capital?

Cuando lanzamos Baragaño Capital vimos una brecha muy clara en el mercado. Muchos inversores con patrimonio medio o alto no se sentían bien atendidos por la banca privada tradicional, pero tampoco tenían acceso a un family office. Nuestra idea fue crear una consultora financiera independiente que pudiera ofrecer a esos clientes una visión global sobre su patrimonio y acceso a oportunidades de inversión que normalmente no están en el circuito bancario tradicional.

Baragaño Capital se define como una consultora financiera independiente. ¿Qué implica exactamente esa independencia en la práctica?

En primer lugar, independencia en la selección de inversiones. No

estamos ligados a un banco o a una gestora concreta, por lo que podemos trabajar con distintos proveedores y estructuras de inversión. Nadie nos dice qué trabajar y qué no: antes de incorporar una oportunidad analizamos aspectos como el modelo de negocio, la estructura legal, los mecanismos de protección del inversor o la alineación de intereses.

También es importante la independencia en la relación con el cliente. Nuestro trabajo no es colocar un producto, sino ayudar a estructurar una estrategia patrimonial coherente con los objetivos y el perfil de riesgo del inversor.

¿Qué tipo de clientes buscan hoy más asesoramiento financiero profesional: particulares, empresas o family offices?

El crecimiento más claro lo estamos viendo en particulares con patrimonio significativo, normalmente empresarios, profesionales o directivos que han acumulado capital y quieren gestionarlo de forma más estructurada. Hace años este tipo de asesoramiento estaba reservado casi exclusivamente a grandes patrimonios. Hoy cada vez más inversores con patrimonios intermedios buscan



una figura que les ayude a diversificar, evaluar oportunidades y tomar decisiones con más criterio.

¿Qué papel están jugando actualmente las inversiones alternativas dentro de las estrategias de diversificación patrimonial?

Están ganando protagonismo, principalmente porque muchos inversores buscan fuentes de rentabilidad menos correlacionadas con los mercados financieros tradicionales. Esto puede incluir desde proyectos vinculados a economía real hasta determinadas estrategias de arbitraje o activos que no dependen directamente de la evolución de la bolsa o de los tipos de interés. En nuestra experiencia, cuando se analizan correctamente y se incorporan de forma prudente dentro de una cartera diversificada, pueden aportar una fuente adicional de rentabilidad y estabilidad.

¿Cuáles diría que son los principales errores que siguen cometiendo los inversores a la hora de gestionar su patrimonio?

El primero es invertir sin una estrategia clara. Muchas decisiones se toman reaccionando a noticias o tendencias del mercado. El segundo es confundir diversificación con tener muchos productos. A veces un inversor tiene varios fondos o vehículos distintos, pero todos dependen del mismo tipo de mercado. Y el tercer error es no dedicar suficiente tiempo a entender las inversiones. Muchas personas analizan con más detalle la compra de un coche que la inversión de una parte importante de su patrimonio.

¿Qué elementos diferenciales posicionan a Baragaño Capital frente a otras firmas de asesoramiento financiero?

Diría que tres. El primero es el enfoque de arquitectura abierta:

El modelo clásico de banca privada generaba un conflicto de intereses estructural, porque el asesor recomendaba los productos que su entidad quería vender

trabajamos con distintos proveedores y estrategias sin depender de un catálogo cerrado. El segundo es la búsqueda activa de oportunidades de inversión que no siempre están presentes en el circuito financiero tradicional, pero que pueden ofrecer rentabilidades atractivas si están bien estructuradas. Por último, hablaría del modelo de relación con el cliente, con quien mantenemos un trato muy directo y cercano, donde el asesoramiento forma parte de una conversación continua sobre la evolución de su patrimonio.

¿Cuáles son los objetivos estratégicos de la compañía para los próximos años?

Uno de los pasos más importantes en nuestra evolución reciente ha sido el lanzamiento de Biventia, que nace directamente de la experiencia acumulada en Baragaño Capital. Durante años hemos desarrollado una metodología propia para analizar oportunidades de inversión, seleccionar proveedores y estructurar carteras diversificadas para nuestros clientes. Con el tiempo empezamos a recibir cada vez más interés por parte de otros consultores financieros que querían entender cómo trabajábamos y qué criterios utilizábamos para evaluar inversiones.

Biventia es una plataforma desde la que compartimos ese know-how con otros profesionales del sector, ayudándoles a mejorar sus herramientas, su metodología y su capacidad para trabajar con sus propios clientes. De esta forma, Baragaño Capital sigue centrado en el asesoramiento directo a inversores, mientras que Biventia nos permite ampliar el impacto de ese modelo de consultoría alternativa independiente dentro del propio sector financiero.



Equipo de Baragaño Capital