

Un estudio de la sociedad **Self Trade** cataloga de conservador al inversor murciano en Bolsa

La crisis de Terra y Zeltia sólo ha afectado a uno de cada nueve operadores de la Región

A salvo de las sorpresas bursátiles

GUILLERMO HERMIDA MURCIA

Invertir en Bolsa a través de algunos de los *brokers virtuales* existentes en la actualidad es algo muy común. Sin embargo, y pese a que ese canal de entrada en el parque puede parecer responder a un perfil de comprador con tolerancia al riesgo y debilidad por valores tecnológicos, el comprador virtual murciano es, ante todo, cauto.

El estudio de Self Trade sobre los inversores *on line* españoles deja claro que el perfil de las carteras murcianas es conservador. Una estrategia que, a tenor de los últimos acontecimientos relacionados con los valores tecnológicos y médicos de Terra y Zeltia, ha valido de mucho al murciano.

La OPA de exclusión que Telefónica realizó sobre su filial en Internet, Terra, le va a suponer al inversor en este valor una pérdida cercana al 50%, mientras que las trabas de la Unión Europea al nuevo fármaco de Zeltia ya están pasando facturas de hasta el 25% de recorte sobre el valor biotecnológico. Estos vaivenes del mercado han afectado poco al ciberinversor murciano, ya que sólo uno de cada nueve contaba con títulos de estas compañías.

Pocos valores extranjeros

El estudio de Self Trade también revela que el inversor *on line* murciano mantiene un perfil moderadamente conservador en cuanto a su propensión a invertir en derivados (0,7% en Murcia frente a 0,9% de media nacional) y en créditos a la inversión.

Sin embargo, la Región ocupa el segundo lugar en cuanto a inversión en *warrants* (títulos que suponen una apuesta con un alto riesgo, pero que son muy apre-

EL PERFIL

- **Pocas féminas:** Murcia cuenta con sólo un 8,7% de mujeres en su parque virtual, cuatro puntos por debajo de regiones como Madrid.
- **Valores nacionales:** Sólo tres de cada cien títulos de las carteras murcianas pertenece a valores de firmas extranjeras.
- **Medio y largo plazo:** Las operaciones especulativas a un día ocupan el 7,5% del total.
- **Poca volatilidad:** Sólo Aragón es más conservadora que Murcia en sus carteras. El 12% de los inversores de la Región cuenta con valores tecnológicos, como Terra o Zeltia, en sus cestas de inversión.

Los ‘warrants’ son los únicos productos de riesgo alto que se eligen con asiduidad

ciados en escenarios de baja rentabilidad como el actual), con un porcentaje del 12,5%, posición sólo superada por Ceuta y Melilla (18,52%), y muy lejos de la media situada en un 8,35%.

Los murcianos están por debajo del promedio en cuanto a inversión en valores extranjeros (3% frente al 4,8%). En este apartado, Murcia ocupa la tercera posición por la cola.

En cuanto al número de operaciones al año, los murcianos realizan una media de 21, una cifra inferior a la media del segmento de los inversores activos, que se sitúa en las 25 operaciones. Este valor queda lejos de las 65 operaciones anuales de Ceuta y Melilla (los más activos) o de las 10 de La Rioja (los más estáticos).



PARQUÉ. Un inversor lee un periódico financiero frente al marcador de la Bolsa de Madrid. / AP

La necesidad de ser cautos

G. HERMIDA MURCIA

Con respecto al conjunto de España, las variables relativas al riesgo de los inversores, y la propensión a participar en productos novedosos o extranjeros, muestran que el inversor español tiende hacia posturas más conservadoras, a la espera de la recuperación de los mercados.

Además se revelan como inversores poco activos ya que están por debajo de la media en el *ranking* de intradiarios (usuarios especialmente activos que operan a corto plazo y realizan más de una operación al día), con un 7,5%.

Escasez de mujeres

En el capítulo relativo a la edad de los inversores, Murcia se ajusta al perfil español. En el segmento de inversores menores de 25 años, la Región alcanza un por-

centaje del 10,7%, cifra ligeramente inferior a la media que alcanza un 11%. Sobre los mayores de 55 años, la proporción alcanza un 7,3%, cifra prácticamente similar a la media: un 7,2%.

La utilización de Internet como canal de inversión sigue siendo muy baja entre las españolas, incluyendo a las murcianas. El 92,5% de los inversores murcianos que navegan para operar son hombres, lo que representa una cifra superior a la media del 89%.

Con respecto al ejercicio anterior, se mantiene el porcentaje de mujeres en el segmento de la inversión *on line* en torno al 10% y se aprecian escasas modificaciones en cuanto a la edad media de los inversores.

El porcentaje de participantes *on line* menores de 25 años en 2003 alcanza el 11% del total (cifra muy similar a la del año pasado), mientras que el segmento de inversores mayores de 55 años alcanza un 7,2%.

Al igual que el año pasado, Murcia ocupa uno de los puestos más bajos en cuanto a participación de la mujer, con un porcentaje del 8,7%. Es en Madrid donde más invierten las mujeres, con un 12,4%.

En cuanto al uso de Internet para comunicarse con su *broker*, el 33% de los murcianos utilizan la vía *on line*, frente a un 35% de promedio. Se trata de un valor intermedio-bajo que dista bastante del 45% del País Vasco.

EL CÍRCULO IMPERFECTO

DESTINO DE LA EXPORTACIÓN

ÁNGEL MARTÍNEZ

Las exportaciones de la Región en el 2002 ascendieron a 3.794 millones de euros, un 10,2% más que en el 2001, mientras a nivel nacional sólo se incrementaron un 1,7%. En cuanto a la participación regional en el total nacional, también se produce un importante avance al pasar del 2,54% en 1998 al 2,92% en el 2002. El principal destino de las exportaciones es la Unión Europea, que representa el 67,9%, evidenciando una importante concentración geográfica, aunque como está ocurriendo con las producciones regionales, se aprecia una paulatina diversificación también en los mercados, ya que hace sólo cinco años el porcentaje era del 75,5%.

El importe de las ventas efectuadas a la UE ascendió en 2002 a 2.593 millones de euros. En total la Región destina el 73,3% de sus exportaciones a Europa, mientras que a nivel nacional representa el 79,1%. Se está produciendo por tanto una desaceleración en estas exportaciones, y también en las ventas dirigidas a Asia, habiéndose fortalecido el resto de los destinos, aunque cuenten con un pequeño porcentaje en el total de la balanza regional. Estados Unidos compra un 5,3%; Japón, 3,2%; Marruecos, 1,4%, y el resto de los países no europeos, el 22,2%.

Uno de los aspectos más importantes ha sido la contracción de las ventas al Reino Unido. Después del crecimiento en años

anteriores, se ha situado en el 16,5% del total de las exportaciones regionales. Alemania supone el 15,5% y también ha reducido su participación, así como Francia, que se sitúa en el 12,6%, e Italia, con el 6,1%, el resto de los países de la Unión han rebajado sus compras hasta el 17,2%.

Las ventas a Asia mostraron una leve caída. En total se exportaron 381.57 millones de euros, un 3,3%. Las compras de Japón han caído en los dos últimos años como consecuencia de una menor exportación de atún y plásticos, y también se han desacelerado las de Taiwan.

Por contra han crecido de manera importante las exportaciones con destino a Hong Kong y a China. En cuanto al continente americano ha experimentado un importante incremento, el 13,6%, hacia los Estados Unidos con un importe total de 203,14 millones de euros, el 43% de las exportaciones con destino a este conti-

nente, y a Canadá, con 38,57 millones. El crecimiento de las exportaciones al mercado africano, viene siendo creciente en los últimos años, en el pasado el aumento ha sido del 24,3%, con un total de 146.17 millones. Marruecos constituye el principal cliente, con unas compras por valor de 53,02 millones de euros, lo que supone el 1,4% del total de las exportaciones de la Región. Argelia igualmente está manteniendo una alta tasa de crecimiento, que el pasado año fue del 39,6%.

La Región de Murcia está manteniendo tasas de crecimiento en las exportaciones por encima de la media nacional, pero sobre todo está abriendo sus productos a nuevos mercados, a la vez que diversificando sus producciones, sin olvidar la importancia estratégica que supone la Unión Europea y de manera muy importante los nuevos países que se incorporan a la Unión.