

CARTAS FINANCIERAS PARA HUMANOS

En Marzo se ha producido un hecho relevante dentro de la macroeconomía y los mercados a nivel global, **Japón ha subido los tipos de interés**. Ojo con esto porque desde el año 2007 no se producía una subida de tipos en el país del sushi. Hay un cambio de tendencia y parece que la economía nipona ya es capaz de generar inflación. Se espera que el BOJ (*Bank of Japan · Banco Central de Japón*) deje de lado la vieja historia de tipos bajos y deflación. De hecho, el índice de la bolsa japonesa, el Nikkei, está cotizando en máximos históricos

- **¿Qué es la deflación?**

La deflación es lo contrario a la inflación, para que lo entiendas, es la bajada continua de los precios de los productos y servicios que consumimos. Japón, históricamente, ha sido uno de los países inmersos en una continua deflación (o bajada de precios).

- **¿Qué provoca esto?**

Provoca que los consumidores no consuman. Que no se gaste. Que no se compren bienes ni servicios y por tanto los precios no paren de bajar. Por tanto, quieran o no, se produce una especie de estancamiento y una ralentización de las inversiones y el crecimiento económico del país.

Piénsalo con un ejemplo:

Imagínate que vuelves de unas vacaciones en Cádiz y cuando llegas a tu casa la nevera ha dicho *adiós* (*bye*). Ayer funcionaba pero hoy no. En ese mismo instante sales a la calle y vas a buscar una que cuesta 450€ pero la experiencia te dice que dentro de 10 días estará la misma nevera a 400€ y dentro de un mes a 375€ y así sucesivamente...

¿Qué harías?

Esperar. No consumir. Llevar la decisión de consumo a un momento futuro a la espera de que los precios sigan bajando. Eso mismo ~~suced~~ (sucedió) en Japón hasta la fecha. Ahora, se espera que suban los tipos y que se produzca precisamente lo contrario, inflación.

En EEUU por su parte siguen con su fiesta particular subiendo el **S&P 500 un 25% desde Noviembre** y encadenando la mejor racha desde el año 1971. Incluso el NASDAQ cotiza en máximos históricos.

- **¿A qué se debe esto?**

Se debe a un sentimiento de euforia y un optimismo desmesurado sobre el poder de la economía americana por parte de los consumidores, analistas e inversores.

Un dato importante si nos remontamos a la historia, es que el S&P 500 ha subido todos los años de elecciones presidenciales en EEUU desde 1928 y con alzas de doble dígito.

¿Seguirá subiendo? ¿Seguirías metiendo \$ en el mercado americano?

Yo llevo años diciéndoles a mis clientes que tanta subida, tan *heavy* y tan agresiva no es sana y que en algún momento vendrá la corrección gorda, pero lo cierto es que cada año que pasa la bolsa sube más. Las valoraciones son mejores. El consumo interno sigue *petándolo* y muestra de ello es la baja tasa de desempleo del país. Además, este año con elecciones y la posibilidad de que el amigo Donald vuelva a la palestra...puede pasar de todo.

Hay un sentimiento entre los inversores y es el **sentimiento contrarian**. Mucha gente invierte en contra de lo que sucede. Me explico, si el mercado americano sube, ellos invierten a la baja. Si se llevan las tecnológicas, ellos invierten en todo lo contrario. No sé si es acertada o no esta estrategia, pero lo que tengo claro es que un mercado eufórico no es sano. No se debe invertir en épocas de euforia. Recuerda la máxima:

- **Vende cuando todos compran (euforia)**

- **Compra cuando todos venden (pánico y crisis)**

Te lo digo yo que llevo años invirtiendo en el fondo indexado S&P 500 de Vanguard. ¿Puede bajar? Sí claro pero...¿Y si sigue subiendo?

Lo de siempre...Cierras los ojos y esperas que no suceda.

Seguimos hablando de **inflación en Europa**, en Febrero de 2024 la inflación se ha situado en el 2,8% pero ojo, porque el año pasado en esta misma época tocamos el 6%. La inflación se está reduciendo y nos acercamos hacia lo que el BCE (*Banco Central Europeo*) desea, que es ese 2% ideal. Esta reducción se debe a la bajada de los precios de la electricidad, lo cual también nos da algo de holgura en nuestros ahorros a final de mes. Si menos tenemos que pagar, más dinero nos sobra para gastar, invertir, pagar impuestos directos al consumo (IVA) etc.

Por eso que el BCE dice que es posible que en Junio bajen los tipos, lo cual sería fantástico para nuestra economía personal.

¿Cómo aprovecharte de esto en el mercado?

Fácil, puedes fijarte en **fondos de renta fija de larga duración**. Es decir, explicado de forma fácil, en fondos de renta fija a largo plazo que inviertan en Europa.

¿Por qué larga duración?

Porque si bajan los tipos, quiere decir que las empresas se podrán beneficiar de nueva deuda y refinanciaciones más baratas. También los consumidores pagarían menos por sus hipotecas. Pero en cambio si nos fijamos en los fondos de renta fija de larga duración, como tienen en cartera bonos comprados con un interés mayor que el actual (porque el actual baja) se vuelven más valiosos y aportarían más valor.

En resumen, que si bajan los tipos, deberían de subir los fondos de renta fija de larga duración. Repito, **deberían**. No quiere decir que suceda.

Precisamente en USA se montó un *buen tomate* con este tema de las valoraciones de los bonos, las ganancias y las pérdidas latentes.

- ***¿Qué son las ganancias y pérdidas latentes / no realizadas?***

Mira, de esto hablé mucho con mis clientes cuando trabajaba en un bróker de acciones. Me decían;

“Borja si cae un 20% las acciones de SAN estaré perdiendo una millonada”

Bueno no, realmente no, tienes una pérdida latente.

Latente quiere decir que late, que está viva, que no es real. Entiéndeme, real es, quiero decir, efectiva. **Mientras ese inversor no venda no va a perder ese 20%**. Tendrá la pérdida ahí (latente) pero en algún momento le dará al botón de venta y es en ese justo instante cuando ejecutará la pérdida y ya no será latente sino efectiva.

Digamos que *“hace su sueño (o pesadilla) realidad”*.

Lo mismo sucede si estás ganando, muchos inversores creen que cuando ven subir sus acciones o fondos están metiendo ese dinero en el bolsillo, pero ¡NO!. Van de vacaciones, vuelven y todo lo que habían ganado se ha volatilizado. Ahora pierden.

Precisamente por eso, porque es una ganancia latente (**no realizada**). Recuérdalo, para realizar tienes que darle al botón de venta en las acciones. Y en fondos de inversión sucede lo mismo, tienes que reembolsar o traspasar.

Muchos inversores piensan que por traspasar su dinero a un fondo monetario para evitar una caída del mercado están a salvo. Sí, están a salvo pero acaban de ejecutar esa pérdida.

Si en el fondo A habías invertido 1.000 y ahora el mercado cae a 700, si traspasas ese fondo a un fondo B para “resguardarte” estarías traspasando los 700, no los 1.000 iniciales que invertiste. Es decir, estarías ejecutando esa pérdida latente.

Esta semana en USA saltó la noticia de una compañía que se dedica a la venta de tacos, burritos y demás comida mexicana. Se llama **Chipotle**.

”Borja y a mí que me interesa si no me gusta la comida mexicana”

Bueno te interesa porque ha realizado un **Split** que no es ni más ni menos que un desdoblamiento de acciones. En concreto ha realizado un split de 50 a 1. Esto quiere decir que por cada 1 acción que tenías de Chipotle, ahora tendrás 50 acciones. Digamos que no cambia nada, es una medida de “maquillaje bursátil” para hacer más atractiva la inversión. Suelen hacerlo compañías que tienen un precio por acción muy elevado que suele frenar la inversión debido a su alto precio.

- **¿Y cómo se explica un Split?**

Fácil, imagina que has invertido 4.000€ en acciones de Chipotle a 10€/acción. Tienes 400 acciones.

Ahora, con el **Split de 50 a 1**, tendrías 20.000 acciones. Te darán 50 acciones nuevas por cada 1 antigua que tengas.

El precio ahora sería: $4.000€ / 20.000 \text{ acciones} = 0,20€ / \text{acción}$

El desembolso que hiciste sería el mismo, digamos que tendrías 4.000€ invertidos, pero a un precio de 0,20€. Lo cual, aumentaría el número de acciones, de 4.000 a 20.000.

No cambia nada, sólo el número de acciones y por tanto el precio de la acción. Ahora ha bajado y para los nuevos inversores es más atractivo.

No supone ni beneficio ni pérdida para los que ya son accionistas.

Por último me gustaría hacer énfasis en una noticia que me ha llamado muchísimo la atención; **Se ha multado con más de 400.000\$ a dos asesores financieros** que decían que utilizaban la IA para asesorar a sus clientes y hacerles ganar más dinero. Se demostró que esto era falso y la multa ha sido...de órdago como puedes ver.

Yo uso IA pero no para asesorar, la uso para tratar datos, buscar explicaciones a conceptos que no entiendo en inglés o incluso para resumir muchos textos pero no para elaborar tesis, análisis ni estrategias de inversión. Con esto, quiero responder a muchas de las dudas que me enviáis sobre la **inversión en Roboadvisor**. No están mal ni hay un riesgo añadido en ello, esto “sólo” es una máquina, generalmente un programa informático (*software*) que en función de una serie de datos, parámetros y algoritmos decide qué comprar y qué vender en cada momento (se supone que en tiempo real).

Ahora, por si teníamos poco con los algoritmos en el mercado, llega la IA y se fusiona con los roboadvisor. No quiero decirte que esto haga daño al sector, al revés, le añade innovación, tecnología y mucha rapidez. **Sólo te pido que analices muy bien cómo y con quién vas a invertir tu dinero**. Que te expliquen muy bien cómo funcionan esos programas, cómo realizan las órdenes de compra y venta y que no te dejes engañar por la “innovación y la tecnología”.

Yo, prefiero a un tipo como Warren, totalmente analógico pero con unos valores, un conocimiento y una experiencia en el mercado a una máquina muy bien programada. Todos se pueden equivocar, lo tengo claro, todos somos humanos pero...esto es una cuestión de confianza. **La gestión de algo tan serio como tu dinero y tu patrimonio se debe a la confianza personal con la otra persona**, y así me lo han demostrado todos mis clientes y alumnos durante más de 14 años. He pasado por diferentes entidades y algunas de ellas funcionaban (y funcionan) muy mal. Dejan mucho que desear en cuanto a procesos, plataformas, liquidación de operaciones y en trato al cliente *¿pero sabes por qué estaban esos clientes ahí?*

“Porque estás tú Borja, si no...me hubiera ido”

Pues eso, este es un negocio de personas, no de producto ni de máquinas. Esto no va de marcas ni de grandes empresas, va de grandes personas que son profesionales. Y que, sí, pueden usar los roboadvisors, la tecnología y la IA como herramienta extra, pero **al humano nadie lo puede superar**. Al menos, en cuanto al trato y gestión de las emociones, la euforia y los miedos de la inversión.

Por último, me gustaría hablarte de una reflexión que he estado madurando los últimos días. En España tenemos un gran problema de empatía, sobre todo cuando hablamos de temas relacionados con el *status*, el dinero y la “fama”. Vivimos en una sociedad donde se envidia todo, absolutamente todo. Dónde sólo se premia el nivel de vida, el dinero conseguido y el éxito económico. Si el vecino se compra un Tesla, es *un chulo*. Si el del bar de tu barrio amplía “*será dinero negro*”. Si tu cuñado se va de vacaciones a New York, “*siempre fueron*

muy de aparentar cuando no tienen ni un duro”...y cosas así que seguro que te resultan familiares. Esto lo vemos en la calle todos los días, en el trabajo y cómo no, en las redes.

Digamos que España es un país de *haters* ¿Pero no sería mucho mejor apoyarnos entre nosotros? ¿No podemos hacer piña como hacen los americanos? ¿Por qué no fomentamos el éxito ajeno? Porque somos españoles y no americanos.

Creo que nos iría muchísimo mejor como país y como sociedad si nos apoyásemos los unos a los otros. Yo personalmente me alegro cuando a alguien le va bien y especialmente si le conozco. Me alegro de conocer a gente exitosa, a cracks que salen adelante *¿Sabes por qué?*

Porque no tengo envidia. Porque no quiero que me den lo que no es mío y ellos se han currado. Si a alguien le va mejor en sus empresas, inversiones y negocios será porque es mejor que yo. Porque tiene más medios, más recursos y más conocimiento. Porque aporta más valor. Y yo, sólo quiero aprender de él (o ella). Poder empaparme de lo que hacen, conocerles personalmente, escucharles y preguntarles para después, aplicarlo en mi vida, en mis inversiones y en mis negocios.

¿Pero sabes qué hacen los que están ahí fuera?

Criticar

Hatear

Y morir de envidia porque son incapaces de llegar al nivel. Porque no consiguen mover la rueda. Y por eso se frustran, les genera ansiedad y mucho miedo. Tienen pánico de “*ser un don nadie*”

Desde fuera, todo el mundo ve todo como muy fácil. Ellos lo harían siempre de otra manera. Esto pasa mucho en las empresas, seguro que tienes un compañero/a que es de este perfil. Gente que se queja por todo, que sólo ve problemas y pone excusas continuamente.

¿Pero sabes lo que dicen cuando por cualquier motivo no sale bien?

“Eso ya lo sabía yo...”

“Te lo dije...”

“Mejor no hubieras hecho nada...”

“Yo habría hecho esto y esto otro...”

Ya, pero a *toro pasado todos somos Manolete*. Y lo que sucede es que España se está convirtiendo en un país de gente que critica pero que no hace. Nos da pereza hacer, agarrar

el hacha y ponernos a cortar el árbol. Porque pensar cuesta dinero y tiempo, y además, tienes que tener neuronas para pensar.

Tienes que querer hacer algo, cambiar, evolucionar y prosperar, pero lo fácil es quedarse en la silla cobrando tu nómina en un horario estipulado. Hasta que la vida, que es cambiante, como la bolsa y los mercados, te da un giro 360° y tienes que remangarte. Tienes que ponerte en plan y pensar, ejecutar, desarrollar y crear.

Lo realmente difícil es ser creativo. Es tener una idea. Es pensar fuera de la caja. Es desarrollarla y evolucionarla para que, alguien te la compre ahí fuera.

Otro de los problemas internos con los que he lidiado en las últimas semanas es con **la comparativa**. Yo, no soy un robot, soy un humano y también me comparo, con otras empresas, con otras marcas y otros profesionales. Me comparo todos los días, pero no desde el enfoque de la crítica y la envidia sino desde el ángulo de la mejora personal y el desarrollo profesional.

Quiero ser mejor en todo lo que hago y muchas veces me comparo *con gigantes*. *Esto me generaba mucha ansiedad y frustración pero ¿sabes qué?*

Que he aprendido que tienes que compararte con gente que está a tu nivel. No con PRO's. **Con los que están a tu nivel.** Me explico, no puedes compararte con Messi cuando estás empezando en el fútbol.

No puedes compararte con Mcdonald's ni con sus procesos cuando estás arrancando una hamburguesería en tu barrio.

No puedes compararte con Nike, con su branding, su cuota de mercado y esa imagen de marca cuando acabas de arrancar.

Recuérdalo, estás a otro nivel. En otro punto. No puedes compararte.

Así que descansa, relájate y sigue haciendo. Sigue empujando e intentando mover la rueda desde tu posición. Qué, déjame decirte, es muy respetable. Piensa dónde estás, qué recursos tienes disponibles y hacia dónde quieres ir.

No puedes querer vender en 30 países cuando no sabes idiomas, no tienes equipo y apenas cuentas con 1.000 euros en el banco para pagar tus facturas. Puedes pensarlo, meterlo en tu estrategia a medio plazo y trabajar sobre ello todos los días para estar cada vez más cerca, pero no te frustres.

Paso a paso.

Skin in the Game

"Cuánto tiempo gana aquel que no se para a pensar qué dice o hace su vecino"

Marco Aurelio

Abrazo,
Gracias mil,



Borja Rubí

Asesor Financiero Independiente registrado en la CNMV y el Banco de España como agente de Diaphanum SV (nº 265). Licenciado en ADE por la Universidad de Oviedo, Experto en Bolsa y Gestión de Patrimonios por la Universidad de Oviedo y VMP Executive sobre Gestión de Empresa Familiar en el IE Business School Madrid. Certificación europea MIFID II para asesorar – European Financial Advisor nº 9764 por EFPA España. Más de 14 años asesorando a familias, ahorradores, empresas e inversores en España y Andorra.

****DISCLAIMER:** *Reiteramos que el contenido incluido en esta carta / podcast / web / blog no implica ningún asesoramiento puntual, recurrente ni personalizado para inversores minoristas o profesionales, ni supone en ningún momento una recomendación de compra ni una invitación a la inversión en acciones, fondos de inversión, renta fija o cualquier otro activo. Se trata de una información genérica para acercar la inversión y la educación financiera a través de nuestro contenido al público general*