

CARTAS FINANCIERAS PARA HUMANOS

Durante el mes de Mayo han pasado multitud de eventos en los mercados y en las bolsas que creo, pueden ser interesantes para ti. Lo primero que quiero contarte es la necesidad de **ahorrar e invertir de cara a la jubilación**. Es algo de lo que se habla largo y tendido en la sociedad actual. Se comenta a viva voz en los medios de comunicación, podcasts y canales de Youtube, y yo pienso: “¿Qué pensará de esto un chaval de 17 años?” Pues directamente le da igual. No puedes hablarle de la jubilación a gente joven que aún no ha comenzado a trabajar. No puedes decirle lo importante que es ahorrar a personas que quizá no llegan a fin de mes y no se pueden independizar ni formar una familia. No puedes hablarle de invertir parte de su sueldo a la gran mayoría de personas que tienen un empleo temporal y no alcanzan los 1.000€. Hay que modular el mensaje y hacer que llegue a cada persona de forma individualizada o global, da igual, pero que llegue y cale bien profundo.

Seguramente tú ya conoces los beneficios del ahorro y la planificación de la jubilación pero el tema está en: *¿Cómo lo hago Borja? ¿Compro un plan de pensiones? ¿Compro un PIAS? ¿Compro un PPA (Plan de Previsión Asegurado)? ¿O mejor una cartera de fondos de inversión?*

En la carta de este mes voy a explicarte las sutiles diferencias entre uno y otro, y además, voy a darte mi opinión desinteresada e independiente.

Lo primero, tengo que reconocer que los planes de pensiones no son un activo financiero (de *previsión*) atractivo para mí por los siguientes motivos:

- Son un poco **opacos**, entiéndeme, no puedes obtener fácilmente información sobre ellos o digamos que no puedes obtener tanta información como en los fondos de inversión
- Hay **pocos** planes de pensiones en España y pocas gestoras. Por norma general, están gestionados (y son creados) por redes bancarias y aseguradoras y por tanto, el número disponible de planes en España ni se acerca a los 19.000 fondos de inversión comercializables que existen en España
- Suelen ser **caros** ya que la gran mayoría superan el 1,5% de gastos corrientes o Total Expense Ratio. El Total Expense Ratio o TER es la medida porcentual que se utiliza para saber los costes totales de un fondo de inversión o un plan de pensiones.

También conocido como Gastos Corrientes o OGC. Más adelante te explicaré cómo funcionan las comisiones en los fondos de inversión

- Los planes de pensiones son **ilíquidos**; es decir, no puedes darle a un botón de venta y reembolsar el dinero porque necesites liquidez para irte de vacaciones o para pagar una lavadora nueva. En concreto, los planes de pensiones tienen unas restricciones muy limitadas a la hora de reembolsar antes de la edad de jubilación. Una de ellas es el desempleo de larga duración, fallecimiento o incapacidad permanente
- En España se ha ido reduciendo la **desgravación** fiscal de las aportaciones a planes de pensiones en el IRPF. Hasta hace no mucho tiempo se podía desgravar hasta 12.000 euros de aportación anual a planes de pensiones. En 2024, son 1.500 euros o el 30% de los rendimientos netos del trabajo
- Los **PIAS** son seguros que funcionan mediante una aportación inicial que posteriormente, a futuro, te pagarán una serie de rentas + un porcentaje de rentabilidad. No desgravan y al final, no dejan de ser un seguro de vida - ahorro
- Por otro lado, tienes los **PPA**, los planes de previsión asegurados que funcionan como los planes de pensiones. Son exactamente iguales salvo que los PPA te aseguran un % de rentabilidad fijo. Como te podrás imaginar, los PPA actuales tienen rentabilidades bajas pero tengo algún cliente con PPA's al 8% de por vida.
¿Tela verdad?

Y por último, llegamos a mis favoritos. A los **fondos de inversión**. Los fondos de inversión son de lejos, para mí, el mejor activo financiero para planificar la jubilación y casi cualquier objetivo financiero que tengas a largo plazo. Y te voy a explicar por qué con una serie de razones de peso que creo pueden ser útiles:

- Son **traspasables fiscalmente** en España. Hoy por hoy, son los únicos activos financieros en los que puedes invertir y traspasar sin coste fiscal. Digamos que cuando compras el fondo de inversión A e inviertes un dinero, podrías traspasar al fondo B todo ese dinero + la rentabilidad acumulada sin pagar nada a Hacienda. Es decir, a los 65 años podrías haber traspasado todo tu patrimonio, entre miles de fondos de inversión y entidades diferentes sin pagar ni un céntimo. Sólo se tributa cuando se vende y además, si hay beneficio. Si vendes, pero no has ganado ni un céntimo, no pagas. Aprovechalo porque somos el único país de Europa en tenerlo y creo que, como todo lo bueno, llegará a su fin. Más adelante te explicaré qué es el método FIFO
- Existen más de **19.000 fondos de inversión** comercializables en España. Imagínate la gran capacidad de decisión y diversificación que tienes. Puedes comprar fondos de múltiples riesgos, que invierten en cualquier país del mundo, en cientos de sectores y en divisas diferentes *¿Realmente necesitas más?*
- Tienes **liquidez diaria**: Esto significa que puedes vender tus fondos de inversión cuando quieras, puedes comprar en cualquier momento y vender en cualquier

momento. Todos los días publican un Valor Liquidativo, esto es, un precio por participación. Cuando decidas vender, tendrás tu dinero en la cuenta en un plazo aproximado de 7 días laborables

Pero para poder beneficiarte realmente de los fondos de inversión, necesitas trabajar con una entidad financiera o un bróker que tenga **Arquitectura Abierta**. Esto es, la posibilidad de que tu entidad financiera te ofrezca realmente los 19.000 fondos de inversión que existen en España y además, los de la clase limpia e institucional (la más barata). Ten cuidado ya que en muchas entidades te dirán que tienen Arquitectura Abierta pero realmente tienen una *Short List* o “lista corta” donde te ofrecerán unos 200 fondos o incluso menos.

¿Por qué creo que es importante ahorrar y planificar el futuro? Ya no digo la jubilación, digo el futuro.

Te dejo una calculadora financiera donde puedes comprobar cuánto dinero tendrías dentro de 20 años si inviertes 300€ todos los meses y obtienes una rentabilidad anual del 5%: La friolera de **124.989,31€**

<https://financer.com/es/calculadora/calcular-interes-compuesto/>

Ojo con esto *¿Cómo te ha quedao’ el cuerpo?* Te comprarías un piso en Oviedo bien majo para charlar conmigo de inversiones y finanzas.

Además, has de saber que España es uno de los países con mayor **esperanza de vida**. Esto es genial, somos uno de los países punteros en longevidad pero tiene una serie de inconvenientes y amenazas económicas. Además, somos uno de los países con una baja **tasa de natalidad** que no para de decrecer. Si por un lado tenemos más gente, que envejece mejor y vive más tiempo jubilada, el estado tendrá que pagarles una gran cantidad de años de “salario” o pensión. Ahora, no es raro que una persona jubilada en España viva 20 años o más *¿Te imaginas el gasto en euros que supone en pensión y sanidad?*

Pero si al otro lado, tenemos pocos nacimientos y pocas personas que se incorporan al mercado laboral a cotizar, tenemos *pollo en el menú*. ¿Por qué? Fácil porque el gasto en pensiones no parará de subir y subir y subir...

¿Y cómo se soluciona esto? No tiene una fácil solución pero si me lee el presidente del gobierno igual le interesa alguna de estas medidas para debatir:

- Más gente trabajando. Si no nacen en España habrá que traerlos. Aumento de la inmigración productiva. Para trabajar. Cotizando todos los meses
- Aumentar la edad de jubilación. Una medida conflictiva y poco popular, pero que a mi juicio será la gran vencedora. No cuento con jubilarme antes de los 90
- Aumentar los impuestos y tasas destinadas a la seguridad social de cada uno. Tenemos un sistema de pensiones contributivo, es decir, que lo que tú y yo pagamos todos los meses sirve para pagar las pensiones de otros muchos

- Generar un sistema de pensiones y ahorro mediante el cual, no sólo el estado sino también a nivel personal invirtamos y ahorremos para nuestro futuro

Muchas personas en España se quejan de que la cantidad que nos quitan de las nóminas se destine a pagar las pensiones de otros muchos españoles pero creo sinceramente, que somos un país que colabora, ayuda y que además es muy solidario. No se va a dejar morir a nadie porque no pueda pagar un hospital (como sucede en otros países del mundo). Por eso, creo que tenemos que pensar en un escenario futuro de más gasto social, de más gasto en pensiones y de más gasto para el estado. *¿Habrá para todos? ¿Será mi jubilación igual que la de mi padre o mi abuelo?*

Sinceramente creo que no. Mi opinión es que cobraré algo, pero poco. Y más, siendo autónomo. Cobraré cada vez menos y esto me obligará a ahorrar y planificar mi futuro. A tener cash en la cuenta o en los fondos. Y esto, irremediablemente, va de la mano de una mayor educación financiera y un mayor control de finanzas, negocios, dineros e inversiones. Nos guste o no, hay que tomar el control y tener conciencia de los euros. Porque a futuro, cuando cumplas 65 (o 90) te darás cuenta de que no tendrás suficiente capital para mantenerte a flote y en ese momento, justo en ese momento, ya no habrá nada que hacer. Lo que tengo meridianamente claro es que tendré que trabajar hasta que palme. Salvo que alguien me compre las empresas y pueda disfrutar de un retiro dorado al sol de Benidorm.

Tengo un cliente, médico, que se acaba de jubilar. Ha perdido, de media, unos 2.000 euros al mes. La diferencia entre su pensión y la nómina que recibía mensualmente del hospital.

Hoy 4.000€ de ingreso, mañana 2.000€. Así, chimpún.

“¿Borja y qué hacemos ahora?” ¿Cómo puedo complementarlo? ¿De dónde lo saco? me preguntaba...Pues tiene mala solución. Por eso, empieza cuanto antes. Sea mucho o poco pero empieza ya.

Por otro lado, este mes hemos tenido un *buen tomate* en la **bolsa española** y es que el BBVA quiere comprar el Banco Sabadell. Por ello, ha lanzado una OPA, que no es más que una **Oferta Pública de Adquisición**. Es decir, el BBVA quiere comprarle todas las acciones en el mercado a los accionistas del Banco Sabadell a un precio determinado.

¿Y si aceptan qué sucede? Que el BBVA se queda el Banco Sabadell. Menos bancos, más grandes, menos competencia, más concentración y sobre todo más riesgo porque *¿Son demasiado grandes para caer?* piénsalo...

¿Y si el Banco Sabadell no quiere? Pues puede forzar la situación y decirles a sus accionistas que no acepten esa OPA

¿Y si el BBVA quiere finalmente comprar esas acciones con una OPA? Es lo que se denomina una **OPA hostil** que es una oferta que se produce aunque la propia empresa no quiera que se acepte, sin acuerdo previo entre ambas. Digamos que en este caso, está en manos de los propios accionistas del Banco Sabadell.

También existen las **OPA's de Exclusión** que se dan cuando la compañía compra todas las acciones a sus accionistas para sacar a la empresa de la bolsa. Es decir, como si ahora Apple recomprase a un precio muy atractivo todas sus acciones y dejase de cotizar en bolsa.

Si eres accionista de Banco Sabadell tienes que saber que no es obligatorio acudir a la OPA de BBVA ya que las OPA's siempre son voluntarias y como bien recuerda la CNMV *"el no acudir a una OPA no implica la pérdida de las acciones"*

Hay otra serie de operaciones como las **OPI's: Ofertas Publicas Iniciales** en las cuales una empresa ofrece por primera vez sus acciones al mercado. Por hacerlo más fácil, cuando una empresa sale a bolsa.

Recientemente ha salido a cotizar la empresa **Puig**, una salida bolsa de una compañía familiar que quizá no conozcas pero seguro que alguna de sus marcas te suena: En concreto, Jean Paul Gaultier, Nina Ricci o Carolina Herrera. Muy enfocada al mundo del perfume, ha debutado en bolsa en Mayo con una revalorización de un 6,53% a fecha de esta carta.

- ***¿Qué ha pasado en los mercados en este último mes?***
- En EE.UU., la retórica de un aterrizaje suave de la economía y buenos resultados empresariales impulsaron los índices bursátiles, con el S&P en su **mejor racha desde 1971 y el Nasdaq alcanzando nuevos máximos históricos**
- El petróleo recuperó los 80\$/barril
- Putin amenazó con ataques nucleares si Europa interviene en Ucrania
- Hamás busca un alto el fuego en El Cairo antes del Ramadán
- Trump ganó primarias en Idaho, Missouri y Michigan; Haley ganó en Washington
- Lagarde (Eurozona) sostiene que mantener altos los tipos contribuirá a la inflación del 2%
- En EEUU los precios de la vivienda subieron un 6,1% en diciembre

Por último, me despido con un gráfico de mi amigo el **Bitcoin**, casi en máximos históricos y una subida de un +57,79% YTD (*Year to Date = *En lo que va de año*) al calor de los rumores sobre nuevos ETF de Criptomonedas en Estados Unidos.



Este mes he finalizado el libro de **Darle Carnegie sobre “Cómo ganar amigos e influir en las personas”**. Me ha encantado, de verdad, te lo recomiendo. Creo que es un libro que todos deberíamos de leer. Se debería de enseñar en los coles y ser de obligada lectura. Una vez que lo finalices te darás cuenta de la importancia de sonreír, de atender bien a las personas, de escuchar, de tener empatía y de buscar una actitud cordial, de ayuda, de cercanía y amistad. Puedes aplicarlo a tu vida personal, familiar y profesional. Especialmente si tienes un negocio y tratas con personas o incluso si tienes personas a tu cargo.

Cuánto nos cambiaría la vida si todos los leyéramos. *¿Cómo sería el mundo?* Muy diferente, sin duda. Te lo aseguro.

Te lanzo una primicia y es que estoy pensando en organizar un **evento físico en Oviedo**. Relacionado con la inversión y la empresa, pero aún no lo tengo muy claro ni muy definido. Será algo único, diferente, fresco y ameno. Muy de Inversión para Humanos. No puedo darte muchos datos porque es una idea feliz de las muchas que tengo. Actualmente, estoy sufriendo una pérdida de clientes importante en el lado del asesoramiento financiero independiente. Como sabes, el asesoramiento financiero es una actividad regulada por ley y obliga a estar registrado en el Banco de España y en la CNMV dentro de una entidad financiera para prestar este servicio. Con lo que, hay una parte del negocio que siempre depende de otro. De un tercero.

Pues bien, desde inicio de 2024 han cambiado unilateralmente las comisiones y los mínimos de aperturas de cuenta con lo que, estoy perdiendo muchos clientes históricos, digamos “pequeños” y limitando mucho las aperturas de nuevos clientes. Estoy planteándome muchos escenarios y no tengo ninguno claro, porque al final, como siempre te digo, las empresas van de vender, de facturar, de ingresar y de obtener beneficio. Va de

márgenes. Y yo, llevo muchos años dejándome la piel por llegar a la gente. Por llegar a ti, a tu casa, a tu correo o a tu móvil. Muchos años de labranza y ahora, cuando empiezo a recoger el fruto de la cosecha, me encuentro atado de pies y manos. No puedo decirte cómo evolucionará mi 2024 pero lo cierto es que me está desviando de mi foco. Me está generando mucho estrés y mucha carga mental decirle que NO a la gran mayoría de personas que me contactan para que les asesore debido a los mínimos de apertura de cuenta. Me está generando mucha ansiedad tener que sentarme con clientes con los que llevo más de 15 años trabajando (algunos familiares) y decirles que ahora las comisiones han cambiado y yo no puedo hacer nada. Me sabe mal cancelar cuentas porque sé lo difícil que es captar negocio ahí fuera. Sin marca. Sin apoyos. Sin ayudas. Desde cero. Desde la más absoluta nada.

Sé lo complicado que es ganarse la confianza de alguien y más, en temas de dinero. He sufrido y sufro en mis carnes lo que es evangelizar a la gente sobre un producto, una marca o un servicio que nadie conoce previamente. Sin marca que respalde ni abra la puerta. Esto, no puede decirlo mucha gente. Te recomiendo encarecidamente la película de Will Smith "En busca de la felicidad". Es de mis favoritas, cuando la veas, entenderás lo que te digo.

Pero este sector, el financiero, es así. Está regulado y no puedes abrir un local y ponerte a asesorar sin estar dentro de una entidad financiera. Quizá debí estudiar peluquería, seguro que no me faltaba trabajo. Podría abrir mi propia peluquería y tener un negocio, como dice Taleb, "antifrágil" que no dependa de terceras personas ni de decisiones absurdas de despacho. Única y exclusivamente de mí mismo.

El próximo mes, más y mejor. Mientras, puedes encontrarme en todos los canales de podcast con mis capítulos semanales, en mi canal de Youtube y por supuesto en la membresía de audios donde ya hemos superado las 42 lecciones, la última, sobre los fondos de inversión Value Investing.

"De la aversión a los progresos ajenos y de la desesperación por los fracasos propios nace después un ánimo irritado contra la fortuna" - Séneca

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**