

CARTAS FINANCIERAS PARA HUMANOS

Este mes de Agosto estuve reflexionando sobre los impuestos en España. Verás, no sé si lo sabes pero viví durante 4 años de mi vida en Andorra mientras comenzaba mi carrera profesional en banca de inversión. Trabajaba en gestoras de patrimonios independientes y bancos de inversión muy grandes con tan sólo 24 años. Aún hoy me pregunto por qué me fui, por qué lo dejé, por qué decidí volver a Asturias. Muchas veces me persigue ese sentimiento de culpa del *“Qué hubiera sido si...”* *“Dónde estaría yo...”* Pero esto es algo inherente a la raza humana. Nos persiguen las decisiones y las culpas, pero he aprendido a lidiar con ellas y a pensar en el futuro. A mirar al frente sin quejas, sin culpas y sin atajos. Las decisiones que tomamos nos acompañan a lo largo de nuestra vida y hay que afrontarlas y asumirlas. Lo que sucede es que no tenemos toda la información disponible existente en el mercado y tenemos que tomar decisiones con las herramientas y recursos disponibles.

Es lo que se conoce como **asimetría de información** o el síndrome del vendedor de coches usados. En economía (y en los mercados) se estudia a fondo la asimetría de información con el ejemplo del vendedor de coches usados de segunda mano. Generalmente se hace alusión al vendedor americano pero sirve de ejemplo para cualquier otro país y mercado.

La asimetría de información hace referencia a que en cualquier tipo de negocio, intermediación, intercambio o negociación, hay dos partes: Una vendedora y otra compradora. Ambas partes buscan llegar a un punto de equilibrio en el cual cerrar el negocio y llegar a un acuerdo favorable para ambos. Se dice que un buen acuerdo es aquel en el cual ambos ganan, ni uno pierde ni otro siente que ha perdido. Cuando hay asimetría, realmente es un juego de suma cero; esto es, lo que tú ganas lo pierde otro y viceversa.

Cuando se da asimetría de información, siguiendo el ejemplo de los coches de segunda mano, el vendedor siempre tiene más información sobre el coche que el posible comprador. Sabe los kilómetros reales, sabe si ha tenido algún tipo de accidente, si es de un renting, si ha sido un taxi, etc. Pues bien, en ese caso, el comprador puede negociar el precio con la información y los recursos disponibles pero siempre estará en desventaja con respecto al vendedor. Siempre tendrá las de perder porque no puede valorar o al menos, no puede valorar al 100% con toda la información disponible. Se produce una asimetría de información entre ambos lados.

Si el comprador supiera que el coche ha tenido un accidente o incluso que en una vida anterior había sido un taxi, quizá no pagaría el precio que está dispuesto a pagar ahora

mismo. Pero eso no lo sabe ni lo puede saber. No lo puede adivinar, por tanto, la otra parte siempre actúa en ventaja y tiene las de ganar.

El problema viene cuando la asimetría de información produce un **conflicto de interés**. El conflicto de interés se da cuando una de las partes se aprovecha de la otra para obtener un beneficio propio que generalmente daña los intereses del otro. El conflicto de interés se produce por un hueco (o *GAP en inglés*) entre el idioma que habla un lado de la mesa y el otro lado. Cuando no se entienden entre sí. Cuando uno habla pero el otro asiente. Cuando la otra parte no tiene los conocimientos, ni la experiencia ni toda la información sobre dicho asunto. Esto, si lo analizas y lo piensas, sucede en el mercado de coches de segunda mano, en el mercado legal (cuando tratas con abogados), en el del marketing online, en el sanitario y sobre todo, en el financiero y bancario.

Esto suele ocurrir cuando el tema en negociación es altamente complejo, lleno de tecnicismos y está repleto de términos en inglés.

Si un médico quiere asustarte por un simple catarro basta con que empiece una frase así:

“Señor Fernández tiene usted serias probabilidades de contagiarse por Coriza este invierno”

Que no es ni más ni menos, que un catarro o resfriado. Pero al señor Fernández ya le ha entrado el canguelo...

Sucede cuando te intentan vender unos fondos de inversión *de la casa* en tu entidad financiera. Cuando intentan colarte un producto financiero nuevo o quieren adornarte “el producto del mes”. No hablan claro, te atosigan con información y te inundan de tecnicismos para que finalmente digas...

“Compra el que tú veas. El que creas mejor para mí”

Igual sucede con las notificaciones de Hacienda o de cualquier estamento del gobierno. Todo está hecho para que no se entienda.

Volvemos al inicio, la asimetría de información y el conflicto de interés. En el **asesoramiento financiero independiente** no se puede dar el conflicto de interés, es decir, Europa, mediante una normativa financiera específica (MIFID II) regula el conflicto de interés. Los asesores financieros independientes no pueden vender, comercializar ni asesorar sobre productos que produzcan beneficios al asesor o a la entidad y no al cliente. No se puede actuar ni obrar de forma poco justa para con el cliente. Han de ser equitativos, transparentes y justos en las comisiones y en la operativa.

Volviendo al inicio de la carta y mi reflexión sobre los impuestos, cuando vivía en Andorra la sanidad se pagaba al 100%. Incluso para los residentes. Digamos que, todo el mundo tenía un seguro médico privado porque de otro modo los gastos eran enormes. Una consulta de un médico de cabecera, para un simple catarro, una analítica y por supuesto, unos medicamentos estándar podría estar por encima de los 150€. Esto me hace reflexionar sobre el sistema sanitario (y de pensiones) que tenemos en España. Creo sinceramente que es un auténtico lujo y que vivimos en uno de los mejores países del mundo.

Hablando de impuestos, he subido una lección a la **membresía Inversión para Humanos** (la número 57 ya) donde explico de forma fácil y práctica, cómo calcula Hacienda los beneficios o pérdidas de las operaciones en acciones y ETF's.

Todos los años sin excepción, algún cliente (o su asesor fiscal) me escribe preguntándome por la diferencia entre su contabilidad y lo que realmente dice Hacienda que ha ganado o perdido con las acciones. En esta lección hablo del **método FIFO** y por qué es vital que lo conozcas si inviertes en acciones. Además, te doy un consejo que todos los accionistas necesitan saber antes de empezar a operar en renta variable. Con estos dos conceptos ya habrás rentabilizado años de suscripción a la membresía.

En esta carta, también quiero hablarte de los **gastos hormiga**. Son esos gastos mensuales que parecen pequeños y que, a priori, no generan mucho problema para tu bolsillo. Digamos que son gastos que te puedes permitir. Por ejemplo:

- Suscripción a Netflix
- Cuota de un gimnasio al que no vas
- Suscripción a Spotify Premium
- Suscripción a Youtube
- Seguros a los que te apuntas cuando realmente no los necesitas
- Cuotas de clubs
- El taxi o el metro en vez de caminar (lo cual sería buenísimo para tu mente y tu cuerpo)
- La botella de agua de la máquina
- El café con el pincho diario
- El café de la máquina del trabajo
- El tabaco..
- Etc.

A priori, esto no supone un gasto enorme. Estamos hablando de gastos no superiores a los 20€ con lo que tu mente automáticamente piensa: *"Lo puedo asumir" "Lo puedo gastar"*

Pero si los analizas en conjunto todos los meses y además, los analizas a nivel anual, verás que son unos gastos enormes que en su conjunto, suelen acarrear un lastre importante en tus ahorros y tu economía familiar.

Incluso, podrías invertir dichos gastos y obtener unos capitales asombrosos en 20 ó 30 años sin apenas esfuerzo.

Imagínate que tus gastos hormiga mensuales son de 50€.

Que además, los inviertes a un 3,50% anual

Y todos los meses, sumas e inviertes esos 50 años durante 30 años. Sin fallo

¿Sabes cuánto tendrías?

La friolera de 28.582,32€ netos

¿Cómo te ha quedado el cuerpo? Alucinante ¿verdad?

Bien, imagina que la rentabilidad obtenida es mayor o que incluso, tus gastos hormiga son más de 50€ al mes. El patrimonio final sería muchísimo mayor por el efecto de la capitalización compuesta.

Este mes leí en una newsletter un concepto que me llamó muchísimo la atención: **El momento de prueba.**

El momento de prueba son las situaciones que atraviesa cualquier persona en diferentes momentos de su vida, aquellas que te ponen a prueba de verdad y te remueven por dentro. Las que en un momento dado del camino te hacen frenar y pensar. Levantar el pie del acelerador y cuestionarte a ti mismo si estás haciendo lo correcto o si quizá, haya que virar el rumbo, dejarlo y dedicarse a otra cosa.

El momento de prueba puede ser útil para emprendedores e incluso inversores. En las empresas hay multitud de momentos de prueba que nos hacen pensar en dejarlo o en si estaremos caminando por el camino correcto. El momento de prueba puede surgir incluso en el mundo bursátil y de las inversiones cuando compras un producto, unas acciones o un fondo de inversión. Hay muchos momentos a lo largo de la vida financiera en los que tienes que pararte a pensar si estás invirtiendo correctamente o si te has equivocado con esa compra.

Incluso, a los gestores profesionales les sucede y tienen que volver a revisar sus modelos y análisis. El estudio **“La cartera de dios” de Alpha Architect** pone de manifiesto que lo relevante es comprar y mantener las compañías que suponen las mejores inversiones, aunque en el camino hacia el éxito se presenten (en ocasiones) retos que el inversor debe superar para alcanzar las rentabilidades deseadas. Las buenas inversiones, incluso las que sabemos que son las mejores *ex ante* (como en el mencionado análisis de la cartera de dios), no están exentas de caídas y periodos de prueba para el inversor.

La cartera de dios es un informe que analiza un ejercicio realizado por Alpha Architect en 2016, en el que se construye una cartera de inversión perfecta, basada en la predicción futura del comportamiento de las acciones. La "cartera de dios" incluye solo las acciones que mejor rendirían en los siguientes cinco años, ajustándose cada cinco años a lo largo de 90 años. Los resultados del rendimiento de esta cartera son analizados en detalle para demostrar su efectividad teórica.

La rentabilidad de esta cartera de dios anualizada sería del 29,7% frente a 9,87% del SP500. Por eso, cuando alguien me escribe o me dice que es capaz de obtener unas rentabilidades enormes de forma sostenida y sistemática me acuerdo de la cartera de dios. Porque, ni aún sabiendo de forma anticipada las acciones que mejor lo van a hacer vas a estar libre de caídas y de correcciones. Y aún con toda esa información y experiencia, no pasarías de 30% anual.

Incluso la cartera de dios habría pasado su momento de prueba ya que habría tenido una corrección en el peor período una caída del -75.94%.

- ***El máximo Drawdown***

Ahora que hablamos de correcciones me gustaría hablarte del máximo Drawdown. Se trata de un ratio que sirve para medir cuál es la caída máxima que ha experimentado un fondo de inversión en 3 ó 5 años. Y además, suele medirse utilizando otro ratio que se denomina **"Time to Recovery"** y mide los días que ha tardado el fondo, en recuperar ese máximo drawdown. La mala noticia, es que estos dos ratios no son fácilmente localizables ya que sólo se encuentran en plataformas profesionales de pago como Allfunds. Lo que puedes hacer para saber ambos datos de un fondo cualquiera es:

- 1- Pedírselo directamente a tu asesor/a financiero/a
- 2- Pedírmelo a mí. Te los buscaré con mucho gusto totalmente gratis

Son datos importantísimos para valorar y analizar fondos de inversión. Necesitas conocerlos ya que con ellos, podrás saber cuál es la máxima caída del fondo que te están recomendando y además, cuánto tiempo habrías tenido que esperar hasta ver la recuperación del fondo.

¿Por qué no se utiliza este ratio?

Sinceramente sí se utiliza, lo que sucede es que no se publica, ni se ofrece alegremente como cualquier otro ratio como la volatilidad o el Ratio de Sharpe. Mi opinión es que es demasiado sencillo de entender. Me explico;

Si a un posible inversor le dices que el fondo ha caído como máximo un 17% y que además ha tardado 450 días en recuperar, igual el inversor no compra ese fondo. Sin embargo, si esto no se lo dices y le dices que la volatilidad es del 17% y además el Ratio de Sharpe de 0,3 pues...el inversor medio se quedará tal y como estaba.

Me entiendes por dónde voy ¿verdad?

Es vital que conozcas estos dos ratios ya que te darán un poder de decisión terrible para determinar si debes o no de comprar ese fondo. Podrías saber si es para ti o no o incluso reducir tu "riesgo de infarto" ya que siempre tendrás en la cabeza esa caída máxima. Esto no es la panacea ya que, que un fondo haya caído como máximo un 17% no quiere decir que mañana no caiga un 23%. Esto puede pasar, pero digamos que te da un marco de referencia con el que trabajar.

- ***Septiembre viene con curvas***

Ojo porque los mercados están un poco revueltos con el regreso al trabajo. En septiembre los índices mundiales suelen corregir. Esto se debe a que durante el verano los inversores están a otras cosas, el volumen de las bolsas baja y en septiembre vuelven a la carga ajustando las posiciones. En muchos casos, se producen ventas y pueden darse caídas en los mercados debido también a la poca liquidez. Esto sucede en un 55% de los *septiembr*es desde que hay mediciones.

- Cómo acabó Agosto

El mes de agosto comenzó con incertidumbre sobre la economía de EE.UU., lo que llevó a los inversores a buscar activos más seguros. Sin embargo, los datos posteriores y las señales de la Reserva Federal (FED) tranquilizaron los mercados, lo que permitió que las carteras de inversión subieran, impulsadas por acciones y activos alternativos.

A nivel global, las tensiones geopolíticas, especialmente en Oriente Medio y Ucrania, siguen siendo un riesgo, y podrían afectar los precios de la energía. En EE.UU., la economía se mantiene fuerte, con una inflación bajo control que podría llevar a una reducción de tasas de interés. En Europa, aunque la industria alemana sigue débil, el sector servicios y el empleo están en buen estado, y la inflación está bajando.

En cuanto a los mercados, las acciones comenzaron agosto con caídas, pero luego se recuperaron gracias a buenos resultados empresariales y mensajes más suaves de los bancos centrales. Las inversiones en EE.UU. y sectores específicos siguen siendo atractivas, y se recomienda mantener exposición a activos alternativos.

Las carteras han tenido un buen rendimiento, con subidas en todas las clases de activos, especialmente en el sector inmobiliario y el S&P 500. Las inversiones en mercados emergentes, especialmente en China, no fueron tan positivas. El oro destacó entre los activos alternativos, mientras que los bonos a corto y medio plazo han aportado estabilidad.

El Bitcoin acumula un 51% de revalorización en el año.

No te inquiete el futuro; pues irás a su encuentro, de ser preciso, con la misma razón que ahora utilizas para las cosas presentes

- 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***