

CARTAS FINANCIERAS PARA HUMANOS

Feliz año nuevo.

No, no estoy loco, pero para mí, septiembre es como iniciar el año nuevo. Desde que soy padre y además, los niños van al cole, septiembre es el inicio de un nuevo curso escolar, pero también un nuevo tiempo familiar y profesional. Septiembre supone el inicio de una nueva campaña y una nueva temporada. Llegas de las vacaciones con las pilas cargadas y parece que todo “vuelve a la normalidad”. Es como si todo volviese a funcionar de nuevo. Sucede en multitud de sectores y en la gran mayoría de fábricas en España y Europa, la actividad baja y en agosto, se paraliza por completo. Septiembre es un mes de “*buenas nuevas*”. Por eso, para mí, es como si fuera un año nuevo.

Con el inicio del *año nuevo* he arrancado una nueva temporada del podcast Inversión para Humanos donde en el último capítulo (#115) cuento los cambios que voy a realizar tanto en el podcast como en mi actividad profesional y personal. También, este mes de Septiembre ha finalizado el **Audiocurso Básico de Educación Financiera** en la membresía. Un audiocurso muy demandado por los suscriptores, donde explico con todo lujo de detalles el viaje de una persona que quiere ahorrar y posteriormente invertir. Explicado fácil, básico y sencillo. Desde cero, para que se entienda.

Por cierto, antes de final de año, voy a lanzar un curso de 1,5 horas en audio y texto sobre precisamente, los primeros pasos para invertir. Consejos muy básicos que he ido aprendiendo en toda mi trayectoria profesional y en las decenas de libros que he leído (y leo).

Las novedades para esta nueva campaña vendrán por el lado de la membresía. Actualmente tengo dos membresías activas, una de audios y otra de cartas financieras. Una cuesta 100€/mes y otra 19,95€/mes. Recibo cientos de emails mensuales de los suscriptores y estoy llegando a un punto en el cual no puedo atender más emails con dudas. Por eso, voy a realizar un cambio, dejando el asesoramiento ilimitado en la membresía de audios (la de 100€/mes) y manteniendo la de cartas + **audios** sin asesoramiento (19,95€/mes). Con este cambio busco por un lado acercarme más a las personas que tienen necesidad de conocimientos financieros y por otro, aportar el servicio personal con mayor valor en la membresía de 100€/mes.

Digamos que una tendrá asesoramiento ilimitado conmigo, como hasta ahora y no cambiará nada. Pero los suscriptores de la membresía de cartas, podrán escuchar también las lecciones semanales. Eso sí, no tendrán asesoramiento ni soporte de dudas.

Muchas personas me escriben con dudas, cuestiones y preocupaciones. Me doy cuenta que son preguntas recurrentes que he resuelto quizá en la lección 3, o en la 8, pero que, con 10 minutos de audio se solucionan. Tengo la certeza de que la membresía les cambiará la vida y la forma en la cual se relacionan con el dinero y las inversiones. Muchos de ellos son jóvenes y están estudiando, con lo que no pueden afrontar el pago de 100€/mes.

Por eso, he decidido dividir los servicios y aportar mi conocimiento y mi valor donde realmente se necesita. Este es un cambio que realizaré antes de final de año, pero créeme que te iré avisando con tiempo para que elijas la membresía que mejor se adapte a ti.

Este mes de septiembre he pensado mucho en el viaje del emprendedor, o mejor dicho, en el viaje que hace una persona en su carrera profesional. Como te he dicho en varias ocasiones, voy a introducir en mis contenidos un mayor número de reflexiones y conocimientos sobre empresa y negocios. Cuando estaba en la universidad me atormentaba no tener los conocimientos necesarios para optar a un puesto en banca. Quería ser el mejor. Estudiar más que nadie. Tener más títulos que cualquiera de mis compañeros porque realmente pensaba en el futuro. Iba poco a poco, paso a paso, dando pequeños pasos para acercarme al objetivo de una nueva licenciatura, un nuevo máster o una nueva certificación. Estaba sumido en una *carrera de la rata* continua que me llevaba a enviar CV a diario a cientos de empresas financieras. Sabía que podía hacerlo. Sabía que podía ser bueno. Sabía que iba a dar lo máximo que tuviera para acercarme a mi objetivo. El objetivo era la banca de inversión.

Lo conseguí, pero me frustraba mucho el pensar que otra persona con menos conocimientos, experiencia o incluso, menos títulos, lograba puestos de responsabilidad mejores que el mío. Y lo que era peor, que esas personas mandasen sobre mí. Siempre he sido una persona muy luchadora, muy enfocada a resultados y objetivos. Sigo confiando en la visualización de los objetivos, en el poder de la mente y en trocear las tareas para que, paso a paso, pueda lograr aquello que me propongo. Pero la vida no siempre es lineal. El crecimiento profesional no es sostenido ni escalado. No depende todo de lo que estudias, sabes o lees. No depende todo de ti. La mayoría de las veces depende de imponderables que no puedes controlar. Todo depende de un libre albedrío en el cual no puedes interferir. Yo me castigaba y pensaba que no era lo suficientemente bueno. No tenía paciencia (tampoco la tengo ahora). Me castigaba pensando que necesitaba más títulos y más formaciones específicas pero con el tiempo, aprendí que no todo se aprende en los libros y que, no siempre ganan los mejores. Al menos en las empresas. Quizá era el destino invitándome a buscar otros caminos y explorar otras oportunidades. Aún hoy, como emprendedor, me atormentan muchas de estas dudas. Me siento sólo, busco respuestas a mis preguntas en podcasts y libros pero, como en el mundo de la inversión: **Nadie sabe nada.**

Sé que todo es difícil, sé que hay que esforzarse, trabajar, tener suerte y además no cometer errores. Quizá a ti te suceda en tu trabajo, a mí me pasa a diario con mis empresas. Es complicado no desfallecer ni desanimarse, pero hay que seguir. Vendrán días malos pero también muy buenos.

Jeff Bezos dice que:

“Hace 19 años, iba personalmente a la oficina de Correos a enviar los paquetes de Amazon con mi viejo Chevy. En aquel momento el objetivo más cercano era tener una carretilla elevadora”

Mira en lo que se ha convertido Amazon. Esta es la filosofía y el concepto. Esta es la idea, hay que seguir poco a poco empujando para acercarnos al objetivo. Sea el que sea.

Si estás invirtiendo no puedes esperar 30% para salir y vender. Tienes que pensar en el largo plazo e ir acumulando rentabilidades más pequeñas con el paso de los años. Todo ello, intentando perder lo mínimo sin cometer errores.

En tu trabajo sucede exactamente igual, tendrás que ir consiguiendo nuevos proyectos y asumiendo más responsabilidades para precisamente crecer y evolucionar.

En el emprendimiento y la empresa, no hay otra, tienes que asumir que habrá 9 días malos y 1 bueno. El emprendedor es el claro ejemplo de tenacidad, templanza y constancia.

Y precisamente eso es lo que me falló en su momento y reconozco que quizá me falla a día de hoy. Me frustra no acercarme al objetivo, me pone de muy mala leche ver que la rueda no se mueve, que ese cliente no me compra, que no me contrata o que no le gusta lo que digo o lo que hago. ¿Pero sabes qué? Tienes que hacer oídos sordos y seguir fiel a tu objetivo, dirigiéndote hacia ese lugar donde quieres llegar.

- *Entrevista en una revista financiera de primer nivel en España*

Este mes de septiembre me han realizado una entrevista para una revista económica muy *top*. Me han enviado unas preguntas por email y como no sé si en algún momento lo publicarán (me da a mí que no...) te lo envío a ti en privado. Al menos, que el trabajo que he realizado no quede en saco roto. Quizá sean de utilidad para ti.

- ***A la hora de construir una cartera ahora, además de los fondos tradicionales, han tomado una mayor relevancia los ETFs y fondos indexados, aunque todavía seguimos lejos de los niveles de Estados Unidos, ¿crees que es una tendencia que continuará afianzándose?***

Sin duda creo que los ETF's y los fondos indexados seguirán al alza en el mercado español. En Europa todavía estamos por detrás si nos comparamos con EEUU pero en el caso particular de España aún estamos situados en una posición más retrasada. Al final, lo que necesitamos es que, tanto las entidades financieras, como los asesores y gestoras, recomienden y asesoren nuevos productos como los ETF's y los fondos indexados como algo habitual. Esto, debería de ir acompañado por un mayor conocimiento por parte del inversor y ahorrador. Queda mucho trabajo por hacer en cuanto a la educación financiera en España y cuánto mejores sean los conocimientos de los inversores, mayor necesidad de productos financieros existirá en España. Por eso, gracias a internet, las redes sociales y los podcasts, en la última década, no ha hecho más que crecer la industria de ETF e

Indexados. Creo que es imparable, el inversor medio - avanzado ya conoce ratios complejos, entiende de clases de fondos de inversión y sobre todo, de comisiones y arquitectura abierta. Los clientes han evolucionado y solicitan nuevos productos financieros lejos de los “fondos de la casa” típicos.

- ***Con el desarrollo de las nuevas tecnologías, como la IA, ¿puede correr peligro o quedar muy relegada la gestión activa?***

En mi opinión personal, y creo que difiere mucho de la gran mayoría de profesionales del sector, la IA es una herramienta brutal que servirá para aumentar la diferencia entre los que la saben usar y los que no. Ya a día de hoy es una herramienta al alcance de cualquiera que, con unos conocimientos mínimos, produce un retorno bestial. La uso a diario con una API en Excel, la utilizo para resumir textos, agrupar y entender datos, redactar en otros idiomas e incluso para la generación de contenidos. Ahora bien, esto no ha hecho más que empezar y creo que a perfiles como el mío le quitará el trabajo literalmente. ¿Te imaginas una gestora de patrimonios que tenga Bloomberg + un potente Chatbot con todas las dudas de clientes, conocimiento de empleados, textos, cursos, escritos, revistas y un enlace a las principales bolsas del mundo en tiempo real? ¿Te imaginas que además eso se pudiera conectar mediante una API a la información contable pública disponible de cualquier empresa? ¿Y si además lo unimos a modelos matemáticos, estadísticos y analíticos de gestión? Creo que es imparable. Es más, creo que sería muy complicado batir esa gestión y ese asesoramiento. Además, sería un servicio escalable, sin incurrir en mínimos absurdos para apertura de cuentas de clientes. Las comisiones podrían ser muy competitivas y dar cabida a millones de clientes. Sinceramente, creo que tendría muy poco que aportar como profesional ante un servicio como este. Algunos dicen que seremos un “Coach financiero” pero...¿Esto es lo que realmente quiere el cliente? El cliente no necesita un psicólogo financiero que actúe como paño de lágrimas en las correcciones. Necesita una persona que le acompañe y si las rentabilidades no responden, o un servicio de IA pueden superarlas, se irá a ese servicio. Esto ya lo vivimos con los roboadvisors, los ETF's y los fondos indexados, pero en el corto plazo, la IA contará con una vitamina extra que, por un lado, mejorará el servicio pero por otro, irremediablemente, reducirá puestos de trabajo en términos analíticos, de gestión o asesoramiento. En mi caso personal, no paro de formarme en temas digitales, marketing online y en IA. Creo que es vital para el futuro. No viviremos del asesoramiento financiero estándar tal y como lo conocemos. O te das cuenta ahora y te pones a trabajar para el futuro, o estarás fuera del mercado.

- ***¿En qué crees que un inversor debe fijarse para saber si un fondo de inversión es un buen fondo?***

Sin lugar a duda es principal. Debería de enseñarse en los colegios desde pequeños. El inversor sólo tiene que controlar unos ratios muy básicos: Coste del fondo (Gastos Corrientes), Volatilidad (variación o riesgo), Máximo Drawdown (lo máximo que ha caído el fondo) y Time to Recovery (tiempo en recuperar esa caída). Con esos ratios, y la rentabilidad de los últimos 5 años, ya podría comparar un fondo y obtener una idea muy digna y respetable de si ese fondo es para él o no. Todo lo demás, es marketing, complicar la decisión y envolver al cliente con información extra y palabrejos extraños que no conoce. El inversor debería de ser capaz de decidir entre 3 fondos, no más. Está estudiado a nivel

psicológico que no somos capaces a decidir entre 2 ó 3 opciones diferentes. El sector y el regulador deben de ser mucho más claros con el inversor de a pie y la información disponible sobre inversiones. Necesitamos hablar su idioma de un modo sencillo, fácil y accesible. El gran Mago More dice que tienes que hablarle a la gente como si el público tuviera 9 años, para que lo entienda. Y es así. Gran parte de mi día me lo paso explicando temas sencillos y básicos, una y otra vez. De verdad creo que la inversión y las finanzas no son tan complicadas y no deberían de serlo. Sólo hay que cambiar el discurso y el formato.

- ***En estos momentos, con el regreso de los tipos de interés a niveles por encima del 0%, ¿crees que vuelve a tener sentido una cartera 60/40?***

Nunca he defendido las carteras modelo estándar. Es decir, creo que los asesores tenemos capacidad suficiente para decidir entre un fondo u otro y elegir carteras con pesos diferentes entre renta variable y renta fija. Y más aún hoy, con la tecnología y los software disponibles en el mercado. Entiendo que a nivel de control y gestión es mucho más sencillo tener 4 carteras modelo e introducir a todos los clientes ahí. De todos modos, respondiendo a la pregunta, siempre les digo a mis clientes que no podemos fiarnos de que los tipos de interés, las divisas o cualquier otro activo suba o baje. Son decisiones que no podemos controlar, que se escapan de nuestra gestión, pero que están ahí sin duda. Debemos de pensar en el largo plazo, en que en verano hace calor y frío en invierno. No en sí el mes que viene lloverá o hará sol. De todas formas, en mi opinión, aunque los tipos de interés suban, la economía real, la de la calle, dista mucho de una mejoría, por mucho que diga la inflación. Sigo viendo los alquileres desorbitados, la cesta de la compra por las nubes y sin ir más lejos, la vuelta al cole disparada. ¿Realmente esto lo reflejan los tipos de interés?

- ***Además de lo clásico de renta fija, variable y oro, ¿qué otros activos pueden ayudar a los inversores en estos momentos?, ¿confías en los alternativos, private Equity, inmobiliario?***

Si lo piensas, realmente contamos con “pocas herramientas” ya que saliendo de renta fija, renta variable, inmobiliario o materias primas...poco más hay. Creo que estamos en un punto de la historia en la que los inversores y ahorradores están buscando otros modelos de inversión y ahorro. Muchos de ellos reniegan de los mercados financieros así como de los bancos y se lanzan hacia nuevas alternativas como las criptomonedas, la inversión en Start Ups o incluso en alquiler inmobiliario para plataformas como Airbnb. El mundo “del dinero” se está expandiendo y al final, todas estas fuentes de rentabilidad nuevas, no son más que competencia para acciones, bonos y fondos de inversión. En mi opinión, creo que la inversión tradicional que todos conocemos se ha vuelto algo poco atractivo, es decir, “no mola” para un público hasta 30 años. Ese público, es el que dentro de 20 años tendrá 50. Y creo que, no desde el sector financiero se intenta hablar su idioma pero el mensaje no llega. Los jóvenes de menos de 30 no van a su entidad financiera y la gran mayoría han operado en Bitcoin sin saber lo que es un dividendo, un cupón cero o un ETF. Hay un GAP enorme entre lo que el sector cree que necesitan los clientes y lo que realmente demandan los clientes.

- ***Finalmente, uno de los grandes avances lo estamos viendo en el sector de las criptomonedas con el lanzamiento de los ETFs, el desarrollo de MICA en Europa... ¿crees que serán un activo que en los próximos años formen parte de las principales carteras?***

Mira, yo fui uno de los mayores haters de las criptomonedas en el mundo, jajaajjj (en modo irónico). No los entendía, no los defendía y al final, renegaba de ellas pero con el paso del tiempo, me he dado cuenta de que es un fenómeno imparable. Grandes fortunas y grandes bancos de inversión ya están ahí. Existen fondos y ETF's de criptos así como bancos custodios. Con esto quiero decir que incluso con la nueva normativa MICA, seguiremos teniendo Cripto para rato. No van a desaparecer, sino que creo irán a más. Sucede como con las redes sociales, al principio existía el chat de Terra y Tuenti pero...¿15 años después? Creo que tanto las Cripto como la IA son puntos de inflexión importantísimos en nuestras vidas, pero estamos inmersos ahora en ellas. Justo en este momento. Creo que no somos conscientes y que realmente cambiarán nuestras vidas así como la relación con el dinero. Si lo analizas, va muy hilado con la pregunta y respuesta anterior. Todo tiene un punto de unión. Ahora bien, quiero matizar que no me identifico con todo ese humo que envuelve a las criptomonedas. Hay una enorme burbuja de especulación, especialmente motivada por la idea de que es sencillo ganar dinero. No sólo sencillo, sino rápido. Si abres Youtube y buscas algo relacionado, sabrás de lo que te hablo. Lo que no tiene sentido es que personas que en su vida han invertido ni un euro en el mercado financiero tradicional, ahora estén pidiendo créditos para comprar Bitcoin. Creo que, como en toda burbuja, debería de estabilizarse. La burbuja la veo desde el lado de la especulación y el "humo financiero" no desde el lado del funcionamiento del Bitcoin por ejemplo, o de las bases de la criptografía y el blockchain. Es muy diferente hablar de criptomonedas como inversión, activo alternativo o incluso refugio a hablar de invertir en criptomonedas para (sólo) ganar dinero rápido y fácil. La volatilidad implícita del Bitcoin por ejemplo, ya lo hace demasiado arriesgado como para pasar los filtros del departamento de riesgos de cualquier cartera de inversión bajo el modelo MIFID. Creo y sospecho que pocas o ninguna entidad financiera se atrevería con la ley MIFID II (y la futura III) en la mano a introducir o recomendar criptomonedas a sus clientes. Aún no hemos llegado a ese punto, llegará, pero aún es pronto. Hay multitud de factores en contra como la contaminación de la minería de Bitcoins, el nivel de riesgo y los famosos tests MIFID, etc. Al final, estamos ante un mercado de oferta y demanda. Es absurdo no ofrecerlo si los inversores lo demandan. Ahora bien, habrá que seguir unos protocolos, firmar una serie de boletas, tener un perfil de riesgo muy elevado o incluso ser inversor profesional. Lo que está claro, es que volumen y negociación hay. Y mucha.

- ***Movimientos importantes del Banco Central Europeo***

El Banco Central Europeo (BCE) ha recortado el tipo de depósito al 3,5%, lo que se esperaba, y ha ajustado los tipos de referencia. Seguirán tomando decisiones según los datos, pero se espera otro recorte para final de año. En cuanto a la economía, los bonos indican que habrá una desaceleración importante y que la inflación bajará rápido. Se piensa que los bancos centrales están reaccionando tarde al reducir los tipos de interés, pero creen que la economía tendrá un "aterrizaje suave", con bajadas de tipos graduales, y que el mercado de bonos está exagerando.

- *Sobre China y su futuro económico / bursátil*

En China, la situación es complicada. La crisis inmobiliaria sigue afectando la confianza de los consumidores, ya que gran parte de su riqueza está en propiedades. Aunque el gobierno ha bajado tipos y ofrecido ayudas, no ha tenido gran impacto. Además, las ventas, la producción y la inversión no mejoran, lo que dificulta alcanzar el objetivo de crecimiento del 5%. La guerra comercial con EE.UU. sigue sin resolverse, y podría empeorar si hay tensiones con Taiwán o si Trump gana las próximas elecciones. También, tras la pandemia, hay un movimiento hacia la desglobalización, lo que afecta a China, dado su papel como productor global

- *Lo que ha pasado en Septiembre en los mercados en unas pocas líneas*

Las bolsas suben por segunda semana seguida tras la bajada de tipos de la Fed y la expectativa de una desaceleración suave en EE.UU. En Europa, las subidas fueron menores por mayor incertidumbre, pero China e India crecieron. Los bancos centrales ajustan sus políticas: la Fed bajó tipos y otros países como Brasil y Hong Kong también han hecho cambios. En EE.UU., las ventas minoristas y la producción industrial mejoraron, mientras que el mercado laboral mostró signos de fortaleza. A nivel global, la guerra entre Israel y Hizbulá sigue escalando. En empresas, Microsoft aumentó su dividendo, JP Morgan negocia con Apple, y Nike cambia de CEO.

"No son las cosas las que nos perturban, sino la opinión que tenemos de ellas."

- *Epicteto*

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***