

Borja Rubí
Noviembre, 2024
Oviedo, Asturias



CARTAS FINANCIERAS PARA HUMANOS

Este mes de Noviembre he aprendido muchas cosas y esto me mantiene extremadamente motivado. He descubierto que lo que realmente me motiva es hacer cosas diferentes continuamente y enfrentarme a retos que nunca antes hubiera imaginado.

Durante el mes de Noviembre me han invitado a varios programas en la televisión y eso me ha llevado a dar charlas presenciales en diferentes eventos. De golpe, “todo el mundo” me llamaba para un podcast, para un evento, una entrevista en prensa o para impartir una charla. Fue como un “BOOM” en mi email y whatsapp. Tanto, que he tenido que decir que no en muchas ocasiones.

No estoy loco, pero creo que el tiempo es el recurso máspreciado que tenemos. No es tanto el dinero, ni el €/hora, es el tiempo y el coste de oportunidad. Tenemos 24 horas al día. Tú, yo, Elon Musk, Bezos o Cristiano Ronaldo. 24 horas al día. Ni se compran ni se venden. Ni se alargan ni se acortan. Todos los habitantes de la tierra tenemos un recurso limitado y fijado por defecto y ese es el tiempo. Esto me lleva a pensar en el coste de oportunidad.

Precisamente por esto he dicho NO a muchos eventos y “fiestas” varias; Por el coste de oportunidad.

¿Cuál es tu coste de oportunidad?

El mío, sin duda, es el tiempo que paso con mis hijos. Es el tiempo que destino a mí mismo, cuidándome a nivel físico y mental.

Quiero estar en paz

Quiero disfrutar de mis hijos

Quiero hacer deporte, mucho. A diario. Ojalá me pagaran por hacer deporte. De hecho, tengo una idea de negocio en 2025 que, quizá, alguien me pague por hacer deporte. Ahí te lo dejo...

Pero sobre todo, quiero disfrutar de mi flujo de energía. Y no, no me he tomado nada raro, ni se me ha ido la pinza pero en un podcast hace unos días escuché algo que retumbó en lo más profundo de mi ser:

“No gestiones tu calendario ni tu día, gestiona tu energía”

Ostras y ¡qué razón tiene!

Te explico esto porque desde que fui padre hace 9 años me di cuenta de lo débil que es el calendario y lo frágil que es el tiempo. Me di cuenta de que los días vuelan a un ritmo frenético. Es como navegar en una lancha en medio de un inmenso océano lleno de corrientes y rápidos. Los niños te ponen todo patas arriba.

He pasado de tener “medio día” libre para mí, a no tener ni un minuto libre, ni de día ni de noche. He pasado de tener algo de dinero ahorrado a necesitar siempre más. He pasado a trabajar a ratos, a hacer deporte entre cena y cena, a siempre ir corriendo con la sensación de estar dejándome algo en la mesa. Y quiero decirte algo, lo único que sé del futuro que nos espera es que:

- Seremos más viejos
- Viviremos más
- Necesitaremos más comida
- Más medicinas
- Tendremos que mantener más comodidades y lujos
- Por ende, necesitaremos más dinero. Siempre
- Gastaremos mucho más pero ¿Ingresaremos siempre más? Si nuestra vida dura de media, ponte, 100 años (100%), yo ahora mismo estoy en el 38% y siento que tengo menos tiempo que nunca, que trabajo como nunca antes y que, el dinero, no me llega

La energía que tenía con 20 sin hijos, no es la misma que tengo con 38, 2 niños, hipoteca y tropecientosmil negocios, con sus respectivas llamadas, notificaciones, emails, whatsapps y eventos.

Me drena absolutamente toda mi energía

Tanto es así que, de media, aguanto 5 minutos en silencio en el sofá. Soy capaz de dormirme profundamente a cualquier hora. Incluso en el peluquero.

Mi mente se ha acostumbrado a tal nivel de estrés, adrenalina, dopamina y actividad, que cuando “las luces se apagan”, Borja funde como el queso de una pizza a 180°.

Por eso que, este mes de noviembre he aprendido a gestionar mi energía. Me he dado cuenta de que en el rango de 7:00 AM y 13:00 soy una auténtica máquina. Una bestia. Puedo hacer lo que me proponga con una intensidad y una fuerza descomunal. Sin embargo, después de comer... me entra el bajonazo. Y a las 18:00, ya no soy persona.

Esto, lo estoy aderezando con una media de 8 horas diarias de sueño pase lo que pase. Me encuentro mejor, aguanto mejor el día a día y creo que estoy reduciendo mis niveles de estrés considerablemente.

Además, he eliminado todas mis notificaciones de móviles y ordenadores. Me he comprado una libreta muy molona, Un “Undated / Weekly Planner” en Tiger, que es como una especie de agenda / calendario que no tiene fechas. Tú puedes poner la fecha que quieras y esto

está genial cuando tienes un caos de vida encima. He dejado el calendar del Mac, las notas rápidas y los recordatorios para pasarme a un único lugar. A esta agenda, en papel y boli.

Me he propuesto apuntar sólo aquello que puedo hacer cada día. Ni más ni menos. Lo he “time bloqueado” todo. Desde responder emails, a hacer cualquier tarea estúpida.

Este mes de noviembre, además, mi mujer y yo, hemos abierto una tienda física para la marca de ropa deportiva familiar que tenemos (Mooquer.com).

No te quiero contar cómo ha sido la gestión, el montaje, la negociación y la apertura de la tienda física. Hemos abierto en uno de los mejores y más céntricos espacios comerciales de Oviedo. Un horario rompedor, 11 horas diarias seguidas, ahí, al pie del cañón. 11 horas de comercio físico, gestionando la familia, extraescolares, colegios y deberes a la vez. Sin una mano que te pueda ayudar, relevar o dar un minuto de respiro. Sin ayuda de nada ni nadie. Gestionando varios negocios, físicos y online, con la conciliación familiar. Esto es un reto mayúsculo te lo aseguro. Te pone a prueba, contras las cuerdas y al más puro límite todos los días.

Esto es ser emprendedor. Esto es lucharla de verdad. Esto es sudar la gota para pagar y no deber nada a nadie. Haciendo lo que te gusta, apasiona y encanta. Todos los días. Añadiendo un valor real en tus productos y servicios.

Hay que salir de la zona de confort, es cierto. Pero lo nuestro, es directamente no entrar nunca en la zona de confort.

Puedo decir que hemos conseguido fundar una marca sin recursos, sin ayuda de nada ni nadie y con 0€ de deuda, sin financiación ni subvenciones. Una marca que vende en 6 países y que tras 4 años de negocio online ha dado el salto al negocio físico.

Estoy muy orgulloso de todo lo que he conseguido en estos 9 años emprendiendo y montando negocios. Estoy aprendiendo a tasas crecientes. Estoy realizando una capitalización compuesta de mi actividad profesional con unas rentabilidades personales de doble dígito. No me equivoco si te digo, que ninguna empresa del mundo me habría aportado tanto conocimiento, experiencia y resiliencia como estos 9 años montando empresas. Ha sido un máster acelerado y lo mejor, me siento con una potencia y una capacidad enorme para desarrollar cualquier tipo de tarea y trabajo.

Porque, de nada sirven los títulos ni las formaciones si no eres una persona que quiera “hacer cosas”. La vida no va (sólo) de estudiar. Va de hacer. De lanzar. De tirarse a la piscina y de arrancar con aquello que quieres, persigues y deseas.

La vida es para los que se arriesgan, lo tengo claro. Igual que el mercado de renta variable (la bolsa) sólo paga el riesgo, y que las inversiones más rentables, con las que más riesgo conllevan, creo que, todos debemos de ser inversores de renta variable para con nosotros mismos. Hay que dejarse la piel. Apostar al máximo por nuestros objetivos y deseos. Hay que seguir empujando por aquello que uno quiere, porque sólo así, se avanza y se hace el camino.

Nadie hizo nada sentado en una mesa, con un modelo de negocio en mano, papel y boli, analizando datos y gráficos. Hay que abrir la puerta, salir ahí fuera, gritar y luchar de tú a tú por lo que uno quiere conseguir.

Este mes de noviembre he aprovechado el Black Friday para lanzar un descuento a todos mis suscriptores en las consultorías y he creado un cupón de descuento de un sólo mes (Diciembre) para los nuevos suscriptores. Estoy muy sorprendido de la cantidad de gente que se ha dado de alta.

Esto me ha llevado a reflexionar, ya que hay muchas personas que no quieren asesoramiento ni soporte de dudas, sólo quieren aprender y luego, más adelante, ponerlo en práctica.

Por eso, este 2025 voy a cambiar los precios de la membresía:

- 100€/mes con asesoramiento, cartas mensuales y resolución de dudas ilimitadas por email
- 19,95€/mes sin asesoramiento, ni cartas, ni resolución de dudas. Sólo audios semanales

Por ello, si estás suscrito en la membresía de cartas (19,95€/mes) quizá te interese darte de baja (cuando lo actualice te avisaré) y suscribirte en la de audios. Tendrás acceso a todas las lecciones desde que lancé este servicio.

En pocos días, daré una charla en un evento que se llama Creative Mornings. Es un evento que nace en Nueva York para unir a diferentes profesionales con un objetivo claro: Difundir el conocimiento e inspirar a otros. Han pensado que sea yo la persona que imparta el Creative Mornings de Diciembre en Oviedo y el tema a tratar será: CICLO

Bueno, el tema tiene muchos ángulos diferentes para mí ya que me flipa el ciclismo y las dos ruedas. Además, tiene mucho que ver con los ciclos de la vida. Y yo, he pasado por multitud de ciclos. Es más, creo ahora mismo estoy atravesando uno ya que mi ciclo dentro del asesoramiento financiero independiente está llegando a su fin y este 2024 será mi último año en esto.

El asesoramiento financiero independiente quiere decir que tus clientes te pagan una comisión por el asesoramiento. Una comisión explícita, que conocen de antemano. Nadie más te paga, ni los bancos, ni las gestoras de fondos por vender sus fondos, ni absolutamente nadie más. A mí, sólo me pagan mis clientes. Y esto, después de muchos años tratando con potenciales clientes, me ha llevado a pensar que la gente ahí fuera no es capaz de valorar los beneficios de este servicio. Directamente les da igual que su banco les cobre A o B, les haga ganar rentabilidad o pagar muchas comisiones. Les da igual que los fondos sean buenos o malos porque no saben, ni quieren, ni pueden valorar, por tanto, no pueden elegir con conocimiento e información. ¿Y qué hacen? Quedarse donde están porque *“Juan es taaaaan majo y me regala entradas para la F1, además, siempre se acuerda de mi cumpleaños. Y el de mi hijo, y el de mi mujer...”*

Creo que todos nos quejamos pero nadie hace nada. Y yo, veo que el camino de evangelización de la causa no me lleva a ningún lado. Es como el buen café, un kilo de buen café ronda los 30€ sin embargo, todos compramos el del supermercado que cuesta a 3€ los 250 gr. Es decir, unos 12€ /kilo. Es auténtica basura. Sabe mal, es fuerte, te hace daño al estómago y es imposible de tomarlo solo y sin azúcar. Entonces ¿Por qué la gente compra café de mierda si dicen que les encanta el café?

Por lo mismo que compran fondos de mierda y dicen que están hartos de su entidad.

Por desconocimiento, vagancia y dejadez. Por comodidad vaya. Porque llevan toda su vida haciéndolo.

Ahora bien, en España y Europa, el asesoramiento independiente (y no independiente) está regulado por ley. Yo no puedo abrir un negocio como un asesor fiscal y dedicarme a asesorar. Necesito una formación, un registro en el Banco de España y en la CNMV y principalmente, estar dentro de una entidad financiera registrada. Esto implica que no puedo operar “sin entidad” detrás.

El problema está en que en España apenas hay entidades de Asesoramiento Financiero Independiente, las que hay, el 99% son No Independientes como los bancos y las aseguradoras.

Para que entiendas lo que significa ser independiente (que no autónomo): A mí, no me paga el banco ni la aseguradora, me paga el cliente. Y a los empleados de entidades No Independientes (Bancos y Aseguradoras) les paga la entidad (no el cliente). Además, yo puedo utilizar cualquier producto de los existentes en el mercado, sin embargo, los bancos y aseguradoras usan sus propios productos.

¿Ves la sutil diferencia entre un modelo y otro? ¿Cuál crees que es más interesante de cara al inversor / ahorrador / cliente? ¿En cuál crees que seguro existe un conflicto de interés entre cliente y entidad?

Cuando volví de Andorra a Renta 4, estuve años asesorando a miles de clientes. Después, me fui para fundar la primera escuela de negocios financiera de Asturias, especializada en certificaciones financieras. A su vez, me registré como agente de una Sociedad de Valores independiente de Madrid.

Ahí comenzó mi viaje en el asesoramiento independiente, era finales de 2018. Llevaba todo el año hablando con un banco Andorrano (no independiente) para abrir una oficina en Oviedo, lo teníamos todo. Una oficina *prime*, más de 50.000€ de inversión en esa obra y tras media docena de reuniones llegó el día:

“Borja, o dejáis Renta 4 o no podemos abrir. Lo dejáis, firmamos los contratos y empezáis a operar”

Bien. Así lo hicimos. Y un 30 de diciembre de 2018, una llamada me paralizó por completo. Tenía un hijo de 2 años y otro en camino.

“Borja, ya hay un agente en Oviedo y tiene derecho de veto, ha vetado vuestra incorporación y no podéis abrir”

Menudo flash.

Te juro que se me cayó el mundo encima. Fue un tierra trágame de manual.

Nos dejaron en la puta calle. Sin trabajo. Sin clientes. Sin dinero. Sin finiquito. Sin nómina. Sin entidad. Con niños en camino, hipoteca y todo mi dinero invertido en ese nuevo negocio que no podía operar. No podía abrir. Cierra y vete. Muérete.

Lo pasé mal te lo juro, me dieron ganas de llorar. No sé si lloré, no suelo llorar. Suelo ser más de explotar. Más de saltar del pelotón y arrancar hacia la meta, aunque vaya totalmente desfondado. Me sentí mal con mi mujer y mis hijos. Me sentí estafado y engañado. Me sentí como la última mierda de este mundo para ese banco. Yo lo di todo y ¿qué obtuve?

Siempre lo doy todo. De principio a fin. Sin filtros ni atajos

Soy ciclista. Siempre lo he sido. Y esto curte mucho.

Recuerdo pasar aquellas navidades tranquilo. Incluso, recuerdo ver la San Silvestre por la ventana de mi nueva, y céntrica, oficina vacía sin saber a qué me iba a dedicar en los próximos meses. Sin saber cómo iba a pagar, a vivir o sacar una familia adelante. Recuerdo ver a la gente correr felices con un gorro de papá noel pensando en:

“Joder, por qué a mí. Yo sólo quiero trabajar. ¿Por qué no me dejan trabajar? ¿Qué hice mal?”

Casualmente, ese banco, a los pocos años nos llamó para formar a toda su plantilla de Banca Privada. Ojo con esto, la vida te devuelve lo que te quita.

No les guardo rencor, o bueno, sí qué cojones. Se lo guardo y lo siento, pero soy humano. Aquello me dolió, pero me hizo más fuerte.

Después, en 2019, firmamos con la entidad en la que ahora mismo estoy. Y ahora, 6 años después, tras más de un año entero cerrando cuentas de forma obligada me dicen que “no cuentan conmigo” para la entidad del futuro.

Hoy me siento más o menos igual que aquel diciembre de 2018

Todo vuelve...

Parece ser que, no voy a ser capaz de captar clientes de 500.000€. Y tienen razón, no soy ni seré capaz porque, sencillamente, no me muevo en ese círculo ni en ese mundo.

Pero ¿sabes lo que pienso?

Que esto es sólo una excusa barata. Primero, subimos las comisiones a ver si te ahogo a ti y a tus clientes. Como no lo consigo, tengo que pasar al plan B y pedirte un objetivo que sé, a todas luces, que no vas a conseguir. Lo que no valoran, es que este 2024 he cerrado la puerta a 45 posibles clientes por culpa del “mínimo de apertura” tan alto que han impuesto.

Ojo, 45 nuevos clientes!

Como no te bajas de la bici ni te retiras, te digo que la carrera se cancela y esto se ha acabado. Que te vuelvas a tu casa.

Pues muy bien. Me voy.

No creo que vuelva a otra entidad (he recibido más de 6 ofertas este año, algunas de ellas muy potentes en Banca Privada trabajando de 8 a 15). No creo que vuelva a sentarme en una oficina bancaria. No creo que vuelva a decirle a nadie que un fondo está genial cuando es una pedazo de castaña y yo lo sé. Cuando tengo el conocimiento y la experiencia para valorarlo.

No creo que vuelva a doblegarme ante una nómina, ni ante un fulano que está a miles de kilómetros de mi casa y, con un excel mediante, decide mi vida, mi horario y mi salario. Ni el mío ni el de mis hijos. Sin saber mi nombre ni conocerme en persona.

Si has leído a Taleb, yo quiero ser Antifrágil al igual que mis negocios y mis empresas.

Mi mujer y yo hacemos un equipazo. Y eso es imparable. Quizá impagable también.

No sé si será montando marcas, membresías, formaciones o con una panadería de barrio, pero lo que tengo claro es que, voy a seguir haciendo lo que más me gusta y yo, hoy, no voy en el mismo barco que el sector financiero. Digamos que mis valores personales y profesionales no encajan. Y soy consciente, nunca he sido fácil de moldear. Siempre he sido el "tocahuevos" de la empresa. El que dice las cosas, con respeto, pero las dice. El que no se calla ante las injusticias y el que confía todavía en la palabra. En un buen apretón de manos. En la honestidad, en la verdad y en el hablar las cosas cara a cara.

Nunca he sido de tirar la piedra y esconder la mano. Siempre he abrazado las conversaciones difíciles.

Y yo, no puedo decirle a mis hijos de camino al cole que hay que ser buena persona, honesta y justa, pero luego, llegar a mi trabajo y tragarme todo eso por un puñado de euros.

Lo siento, pero soy del sentimiento *contrarian*.

Así que, 2025 traerá cambios de ciclo para mí y para mi familia, una vez más. Como no puede ser de otro modo desde hace años. Al igual que creo viene un cambio de ciclo en los mercados.

La vida es cambio. La bolsa y el mercado financiero es cambio continuo.

Pero, hay que adaptarse y seguir.

A mis clientes, les diré que esto se terminará acabando. Que tendré que irme por la puerta trasera. A ti que estás en esta membresía, decirte que esto seguirá, los audios, podcast, vídeos y seguramente las cartas mensuales.

También las consultorías aunque quizá tenga que darles una vuelta y repensarlo todo.

De todos modos, quiero darte las gracias por estar ahí. Mes tras mes. Año tras año. Sé que hay muchas personas aquí que me conocen por diferentes ámbitos y facetas, pero siempre he sido fiel a mí mismo, a mis principios y valores. Y yo, puedo decir, con la cabeza bien alta que nunca jamás he engañado a nadie. Me pude equivocar, pero no engañar.

Pero a mí, no sé por qué, todo el mundo me engaña. O al menos, lo intenta.

Recuérdalo: **Antifrágil**. En tu vida. En los mercados. En tus negocios o en tu empresa. La clave está en fluir, en adaptarse a los cambios y abrazar las oportunidades, no en ser rígido como un cristal y partirse ante un golpe o un cambio brusco de temperatura.

Como esta carta se titula “Cartas Financieras para Humanos” y tengo un compromiso contigo, voy a darte mi opinión sobre la situación actual. He de decir que me persigue esa losa de “eres asesor financiero y la gente espera un *tip* o consejo sobre finanzas”, por ello, me sabría muy mal no darte nada de este contenido en mis cartas mensuales. Aún con ello, yo siempre he defendido una visión más sencilla y simplista de las finanzas y las inversiones, ya que llevo 15 años hablando de casi los mismos fondos de inversión. Apenas ha cambiado nada ¿Sabes por qué? Porque los que están en el día a día de estos fondos son los propios gestores de esos fondos. Son ellos los que están minuto a minuto, los que analizan, cambian, compran o venden. Yo, sólo recomiendo esos fondos, los compro y mantengo la posición. A cambio, pago una comisión de gestión. Es sencillamente genial.

Me “indexo” a esos gestores activos de fondos de inversión.

Pues bien, sólo he de decirte que las rentabilidades de los últimos dos años en la bolsa europea y americana han sido de doble dígito y esto, a mí, me parece que es demasiado. Excesivo incluso.

¿Va a seguir subiendo todo un tercer año consecutivo? No sé... Yo lo veo difícil, o al menos, no tan fácil.

Por eso que, si tienes ya varios fondos o acciones con rentabilidades suculentas, quizá vender antes de final de año, recoger los beneficios y esperar con el “cash” sea una buena idea. Esperar y ver. O al menos, refugiar sólo las ganancias acumuladas. Por ejemplo:

Si invertiste en 2022 40.000€ en el fondo A

Y hoy, en 2024, tienes 48.000€ igual es un buen momento para traspasar a un fondo monetario esos 8.000€. No tributar nada por ello y dejar el beneficio a buen recaudo, manteniendo los 40.000€ en la posición inicial en el fondo A.

Pero no lo olvides, nadie, absolutamente nadie, sabe nada.

Crisis; del Latín; coyuntura de cambios en cualquier aspecto de una realidad organizada pero inestable, sujeta a evolución

Crisis = Cambio

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***