

¡El libro de finanzas personales para todos!

Finanzas personales

PARA

DUMMIES[®]

Aprende a:

- Planificar una economía doméstica saneada y sostenible
- Ahorrar y sacar el máximo rendimiento de tu dinero
- Conocer los trucos para negociar mejor con los bancos
- Administrar mejor tus recursos y tomar las decisiones financieras más inteligentes

Vicente Hernández

Profesor de economía y director de banca



¡El libro de finanzas personales para todos!

Finanzas personales

PARA
DUMMIES[®]

Aprende a:

- Planificar una economía doméstica saneada y sostenible
- Ahorrar y sacar el máximo rendimiento de tu dinero
- Conocer los trucos para negociar mejor con los bancos
- Administrar mejor tus recursos y tomar las decisiones financieras más inteligentes

Vicente Hernández

Profesor de economía y director de banca





Vicente Hernández



¡La fórmula del éxito!

Tomamos un tema de actualidad y de interés general, añadimos el nombre de un autor reconocido, montones de contenido útil y un formato fácil para el lector y a la vez divertido, y ahí tenemos un libro clásico de la colección Para Dummies.

Millones de lectores satisfechos en todo el mundo coinciden en afirmar que la colección Para Dummies ha revolucionado la forma de aproximarse al conocimiento mediante libros que ofrecen contenido serio y profundo con un toque de informalidad y en lenguaje sencillo.

Los libros de la colección *Para Dummies* están dirigidos a los lectores de todas las edades y niveles del conocimiento interesados en encontrar una manera profesional, directa y a la vez entretenida de aproximarse a la información que necesitan.



www.paradummies.es
www.facebook.com/paradummies
[@ParaDummies](https://twitter.com/ParaDummies)

¡Entra a formar parte de la comunidad Dummies!

El sitio web de la colección *Para Dummies* está pensado para que tengas a mano toda la información que puedas necesitar sobre los libros publicados. Además, te permite conocer las últimas novedades antes de que se publiquen y acceder a muchos contenidos extra, por ejemplo, los audios de los libros de idiomas.

Desde nuestra página web, también puedes ponerte en contacto con nosotros para comentarnos todo lo que te apetezca, así como resolver tus dudas o consultas.

También puedes seguirnos en Facebook (www.facebook.com/paradummies), un espacio donde intercambiar impresiones con otros lectores de la colección, y en Twitter [@ParaDummies](https://twitter.com/ParaDummies), para conocer en todo momento las últimas noticias del mundo *Para Dummies*.

10 cosas divertidas que puedes hacer en www.paradummies.es, en nuestra página en Facebook y en Twitter [@ParaDummies](https://twitter.com/ParaDummies)

1. Consultar la lista completa de libros *Para Dummies*.
2. Descubrir las novedades que vayan publicándose.
3. Ponerte en contacto con la editorial.
4. Suscribirte a la Newsletter de novedades editoriales.
5. Trabajar con los contenidos extra, como los audios de los libros de idiomas.
6. Ponerte en contacto con otros lectores para intercambiar opiniones.
7. Comprar otros libros de la colección.
8. Publicar tus propias fotos en la página de Facebook.
9. Conocer otros libros publicados por el Grupo Planeta.
10. Informarte sobre promociones, descuentos, presentaciones de libros, etc.

Descubre nuestros interesantes y divertidos vídeos en nuestro canal de Youtube:

www.youtube.com/paradummies

¡Los libros *Para Dummies* también están disponibles en e-book y en aplicación para iPad!

El autor

Vicente Hernández Reche es diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y Bachelor in Economics and International Business por la Hogeschool Zeeland de Holanda, posgraduado en Dirección Financiera por el IDEC y MBA por ESADE. Asimismo es analista financiero europeo (CEFA), asesor financiero europeo (EFA), miembro de EFPA España (European Financial Planning Association), y socio del Círculo de Economía. Desarrolla su actividad profesional como director de inversiones de banca privada, y ha trabajado en diversidad de entidades financieras ejerciendo el asesoramiento y la planificación financiera y fiscal de sus clientes.

Compagina su actividad profesional con la docencia, donde es profesor del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona impartiendo diversas asignaturas de finanzas, profesor de asesoramiento y mercados financieros en el IDEC, y profesor de finanzas y emprendeduría de negocios en el EMBA de la Salle Business School. Ha dado formación a diferentes entidades financieras en temas relacionados con los mercados financieros, productos bancarios y asesoramiento, y diversos cursos de negociación y de cómo hablar en público.

Colabora con diferentes medios de comunicación sobre temas actuales de economía y finanzas personales y realiza conferencias en empresas y colegios profesionales sobre temas relacionados con la economía, finanzas personales, y psicología de las inversiones y finanzas conductuales.

Es autor de *La Gallina de los huevos de oro... puedes ser tú* y *Todo lo que siempre quiso saber sobre Bolsa y nadie le supo explicar*, ambos editados por Gestión 2000 (Ed. Planeta).

Agradecimientos del autor

Para mi familia y amigos que sufren, aunque muchas veces disfrutan, de mi ausencia debido a mi actividad escritora.

A los pocos jefes malos que he tenido porque de ellos he aprendido más que de los buenos.

Introducción



Si tus conocimientos financieros son limitados, probablemente no seas tú el culpable. El curso de iniciación a las finanzas personales no se ofrece en las escuelas o institutos, ni siquiera en las mejores universidades o escuelas de negocios. Debería impartirse, pero estamos en una sociedad ciega donde hablar del dinero en edades tempranas es de mal gusto, cuando lo que realmente te deja un mal sabor de boca es cometer equivocaciones que pueden hipotecar el resto de tu vida.

La gente sigue cometiendo los mismos errores financieros una y otra vez: posponer decisiones y no realizar una correcta planificación, incurrir en gastos innecesarios, caer víctima de charlatanes financieros o no comprobar la información necesaria antes de tomar decisiones importantes, entre otros. Con este libro pretendo que no caigas de nuevo en las mismas trampas y que te encamines por mejores senderos económicos.

La búsqueda de ayuda para resolver tus problemas financieros está llena de trampas. Hay una auténtica plaga de malas asesorías que miran más por sus intereses que por los de las personas a las que se asesora. Como asesor financiero de profesión, y escritor en los últimos años, constantemente oigo y veo las consecuencias de un mal asesoramiento. Por supuesto que en todos los ámbitos hay profesionales poco rigurosos, pero muchas de las personas que se hacen llamar “expertos” tienen conflictos de intereses y un grado de conocimiento y competencia inadecuado.

La mayoría de las veces, el asesoramiento financiero ignora el cuadro entero y se limita a una inversión determinada. Como el dinero no es un objetivo en sí mismo, pero sí una parte importante de la vida, este libro pretende ayudarte a conectar tus metas y retos económicos con el resto de tu vida. Es necesario tener un buen conocimiento de las finanzas personales para poder realizar una buena gestión de todos los

elementos que forman parte de los aspectos económicos de la vida (gastos, impuestos, ahorro e inversión, seguros y planificación para metas importantes como la educación, la compra de una casa y la jubilación).

El único aspecto de los mencionados que no toco en este libro es la parte fiscal, ya que en la colección *...para Dummies* ya hay un buen manual que se dedica de lleno a este tema.

Incluso en el supuesto de que entiendas los fundamentos económicos, pensar en tus finanzas de manera global puede llegar a ser complicado. Muchas veces se está demasiado cerca para poder ser objetivo y otras nos da pereza dedicarnos a un tema que por lo general no es muy divertido. Pero debes tener claro que tus finanzas pueden reflejar la historia de tu vida más que un plan completo para tu futuro, y si eso pasa, puedes llegar a tener problemas serios.

Seguramente eres una persona ocupada y dispones de poco tiempo libre para revisar periódicamente los asuntos económicos. Por lo tanto, necesitas saber cómo hacer un diagnóstico de tu situación de forma eficiente (y sin demasiados sufrimientos) y determinar qué es lo que debes hacer.

Por desgracia, después de identificar las estrategias financieras más adecuadas para ti, seleccionar productos específicos en el mercado puede ser una verdadera pesadilla. Hay cientos de opciones de inversión, seguros y préstamos donde escoger, por lo que la abundancia de información puede llegar a ser estresante.

Para complicar más las cosas, es probable que te enteres de la existencia de muchos productos a través de la publicidad, y ésta puede llegar a ser muy engañosa y parcial. Por supuesto que existen buenas empresas con una ética irrefutable, pero en bastantes casos su interés se centra en convertir tus ahorros en ganancias... para ellas.

Seguramente quieres conocer los mejores lugares para acudir según tus circunstancias, por lo que este libro incluye recomendaciones específicas probadas. También te sugeriré dónde ir en caso de necesitar más información y ayuda.

Convenciones utilizadas en este libro

Para ayudarte a navegar por las aguas de este libro, he establecido algunas convenciones:

- Utilizo *cursivas* para identificar palabras nuevas o términos que defino.
- Utilizo **negritas** para indicar la parte de acción de una serie de pasos y para enfatizar palabras clave o frases en enumeraciones.
- Aunque a lo largo del libro aparezcan algunas direcciones de internet que pueden serte útiles, al final del libro encontrarás una recopilación de las mejores páginas web para que encuentres la información que necesites para gestionar mejor tu dinero.

Algunas suposiciones

Al escribir este libro, he realizado algunas suposiciones sobre ti:

- Buscas asesoramiento experto en temas económicos importantes, como salir de una deuda de consumo de interés alto, planificar objetivos importantes o invertir, y quieres respuestas rápidas.
- Quieres un curso intensivo en finanzas personales y estás buscando un libro que puedas leer fácilmente para reforzar conceptos económicos importantes y que te permita tener una idea más clara sobre finanzas.
- Necesitas calzar una mesa que se ha quedado coja y un libro lo suficientemente gordo puede solucionar el problema.

Más allá de las bromas, este libro es lo suficientemente básico para ayudar a un novato a enfrentarse a asuntos económicos complicados.

Pero si eres un lector con mayores conocimientos encontrarás retos al pensar en tus finanzas de una manera nueva y podrás identificar áreas para mejorar. Puedes leer todo el libro siguiendo las páginas en el orden en que aparecen o pasar a leer aquellas que hablen de tu problema concreto, ya que el libro está organizado para que no sea necesario seguir un orden preestablecido de los diferentes capítulos.

Cómo está organizado el libro

Este libro está organizado en siete partes y cada una de ellas cubre un área importante de tus finanzas personales. Los capítulos dentro de cada parte abordan temas concretos en forma detallada. Esto es un resumen de lo que puedes encontrar.

Parte I. Motivos para planificar las finanzas

Resalto la importancia de planificar correctamente tu economía con el objetivo de aumentar tu calidad de vida y evitar problemas en el futuro. Intentaré demostrarte que dedicar una pequeña parte de tu tiempo a gestionar tus ahorros en función de la edad y la situación personal puede ayudarte a pasar de mejor manera momentos complicados, que se puedan dar a lo largo de la vida de cualquiera. También incido en la importancia de educar en asuntos financieros a los hijos para evitar los problemas que ha sufrido nuestra generación debido a una economía muy cambiante. Por último, te invitaré a que reflexiones acerca de las razones que tienes para ahorrar y por qué debes marcarte ciertas metas.

Parte II. Para invertir, antes hay que ahorrar

Te explico de qué manera puedes ir reduciendo tus gastos y destinar esa parte al ahorro de un dinero que luego invertirás. El endeudamiento es un tema importante, ya que limita parte de nuestros recursos mensuales, por lo que hablaremos de él, de qué aspectos tienes que analizar antes de endeudarte y cuál es la mejor manera de

evitar gastos innecesarios. Verás la manera de elaborar un presupuesto para llevar tus cuentas y qué productos y servicios bancarios tienes a tu disposición para realizar las operaciones básicas del modo más seguro y eficiente.

Parte III. Calentar antes de hacer ejercicio

Antes de entrar de lleno en las posibilidades que tienes para mover tus ahorros es necesario que conozcas una serie de conceptos, instituciones y actores dentro de la economía y los mercados financieros. Muchos de estos personajes copan los titulares de muchos medios y con sus decisiones hacen que los mercados y la economía se muevan en uno u otro sentido. Tú como inversor no puedes estar ajeno a estas decisiones, ya que van a influir en la evolución de las inversiones a las que destines un ahorro que tanto te ha costado generar. Conocer los riesgos que implica hacer determinadas inversiones es muy importante para conseguir la tranquilidad y la rentabilidad que les vas a exigir a dichas inversiones.

Parte IV. Invertir: el sacrificio de hoy es la ganancia de mañana

Hemos ahorrado, hemos sacrificado el consumir en el presente para tener ese dinero disponible en el caso de que mañana tengamos un dolor de barriga. Pero ¿qué hacer con ese dinero que has ahorrado? ¿Lo guardas bajo el colchón? Si crees que ya has realizado el esfuerzo suficiente, te falta la segunda parte para una correcta gestión de tu dinero; y se trata de cómo moverlo para que no pierda valor con el tiempo. Debes conocer las principales inversiones que tienes a tu alcance para obtener rentabilidad de los ahorros.

Parte V. Proteger el futuro económico

Una buena gestión de tus finanzas personales pasa por intentar prever tu situación económica futura. Adelantarte a situaciones negativas puede ser un buen remedio y hacer que cuando se dé tal circunstancia estés mejor preparado. Pensar en el futuro no es fácil, pero lo es menos tener que manejar ciertas situaciones desagradables cuando no has hecho previsión alguna. En esta parte aprenderás de qué instrumentos

dispones para asegurarte unos determinados ingresos cuando llegue el momento de tu jubilación, y de qué manera podrás aprovechar mejor tus inversiones.

Parte VI. Otros temas que vale la pena conocer

Reconocer la influencia que tienen en nuestras decisiones las noticias que aparecen en los medios de comunicación y cuál es la mejor forma de analizarlas con perspectiva para no dejarnos influenciar demasiado. Por último daremos un repaso a aquellos aspectos psicológicos que más te van a afectar en tu carrera como inversor, incidiendo en los síntomas y recomendaciones para evitar errores. Acabará esta parte con una serie de preguntas y consejos que resumen todo lo que te he explicado hasta ahora.

Parte VII. Decálogos

Todos los libros *...para Dummies* tienen una sección llamada “Los decálogos”, que son en cierto modo como la guinda del pastel. En este libro te ofrecemos un primer decálogo que te puede ayudar a desmitificar algunas de las ideas preconcebidas de las finanzas. Un segundo decálogo quiere subrayar algunos de los aspectos que tienes que tener en cuenta cuando se dé un cambio importante en tu vida. Finalmente encontrarás un anexo con alguna bibliografía para ampliar tus conocimientos.

Iconos empleados en este libro



Esta diana señala recomendaciones estratégicas para sacar el mayor provecho de tu dinero.



Aquí te aviso de que el tema tratado es lo suficientemente importante como para tomar nota.



Este icono señala algún dato determinante cuyo aprendizaje es esencial.



Este icono te pone sobre aviso acerca de asuntos que hay que evitar y errores comunes que la gente comete cuando gestiona sus finanzas.

¿Adónde ir a partir de aquí?

Este libro está organizado de tal modo que siempre encontrarás información completa del tema que buscas sin necesidad de seguir un orden. Si tienes problemas para organizarte tus gastos y tus deudas, ve directamente a la parte II. Si quieres saber más sobre productos de inversión puedes leer la parte III, etc.

Puedes utilizar el índice para buscar categorías amplias de información o algo más concreto.

Si no estás seguro de lo que quieres hacer, comienza por la parte I: te proporcionará toda la información básica necesaria para evaluar tu situación financiera y, a partir de ahí, seguir el libro de la manera que más se ajuste a lo que necesitas.

Parte I



Motivos para planificar las finanzas...





-Está aquí tu asesor financiero con unos señores, cariño...



En esta parte...

Resaltaré la importancia de una correcta planificación de tus finanzas para que tu calidad de vida mejore y evites un futuro lleno de dolores de cabeza. Aprenderás que la mejor manera de evitar situaciones complicadas en materia de dinero parte de una pequeña dedicación constante a gestionar tus ahorros. También trataré de la importancia de educar a los hijos en asuntos financieros, ya que deberán encarar su futuro en un entorno económico cada vez más cambiante donde los hábitos adquiridos desde la adolescencia les pueden facilitar mucho las cosas. Por último, te pediré que reflexiones sobre los motivos por los

cuales quieres ahorrar y la importancia que tiene el marcarte objetivos con tu dinero.

Capítulo 1



Educación financiera y cultura del ahorro



En este capítulo

- El peligro que supone la incultura financiera
- Nunca es tarde para empezar a gestionar tu dinero
- La importancia del conocimiento
- Dedicar tiempo a formarte es una de las mejores inversiones que harás en la vida



Por desgracia, la mayoría de las personas no saben cómo administrar el dinero porque nadie se lo ha enseñado. Es probable que en casa no se hablara de dinero porque es “de mal gusto” o “son cosas de mayores”, ni tampoco en la escuela o en la universidad donde se concede más importancia a enseñar una profesión determinada. El problema de estos tutores es que no son conscientes de que hagamos lo que hagamos a lo largo de nuestra vida, aunque nos dediquemos a las profesiones más diversas, siempre vamos a tener relación con el dinero. Recibir el ingreso de la nómina, comparar precios en el

supermercado, escoger la mejor hipoteca o hacer una inversión determinada con nuestros ahorros son algunos ejemplos de acciones que con independencia de nuestra profesión, vamos a tener que acometer de forma constante a lo largo de nuestra vida.

Algunas personas tienen la suerte de poder aprender cómo gestionar su dinero en casa, con algún amigo que entiende del tema o con buenos libros como, por ejemplo... éste. Otros, en cambio, nunca van a aprenderlo y otros lo harán a base de cometer errores de manera habitual. Aunque esta última forma de aprendizaje es la que más curte, hay que tener en cuenta que por el camino vamos a perder mucho dinero y pagaremos un coste emocional excesivamente elevado, ya que el estrés y la ansiedad sólo generarán más decisiones erróneas. Por eso es más rentable aprender a gestionar nuestro dinero del modo más barato y rápido posible.

En este primer capítulo quiero resaltar el alto grado de desconocimiento acerca de las finanzas que impera en muchos países, y en especial en el nuestro. No se trata de poner el dedo en la llaga, sino de ser conscientes de que tenemos un problema para poder ponerle solución. Me gustaría que te dieras cuenta de que no saber va a resultarte costoso a la larga y que destinar tiempo a tu economía particular puede evitarte muchos disgustos en el futuro.

El coste de la incultura financiera

Durante los últimos años he oído a mucha gente que trabaja en el ámbito de la economía expresando su satisfacción porque en nuestro país ha aumentado mucho la cultura financiera de las familias. Esa conclusión la extraen de que actualmente estas familias tienen un porcentaje de inversión en bolsa (ya sea de manera directa o indirecta) muy superior al que tenían las familias, por término medio, hace dos décadas, cuando la bolsa era solamente un reducto para expertos o gente adinerada.

Pero, para desgracia nuestra, tener más dinero invertido en bolsa no implica necesariamente una mayor cultura financiera; sobre todo teniendo en cuenta que mucha gente que destina sus ahorros a ese tipo

de inversiones no tiene ni la más remota idea de lo que significa invertir en bolsa.

El capitalismo popular hizo despertar a los ahorradores españoles del sueño de las inversiones seguras que se remuneraban a tipos de interés altos y no representaban ningún riesgo. Era la época de transición, de la movida madrileña, de las películas de Almodóvar, de entrar en la Unión Europea, etc. Pero después de las Olimpiadas de 1992 vivimos un proceso económico que nos llevó, con el paso de los años, a unos tipos de interés más bajos, que nos obligaban a pensar en soluciones más complejas si queríamos obtener algo de remuneración para nuestros ahorros.

Las privatizaciones de las grandes empresas públicas españolas que acudían a la bolsa para buscar financiación ofrecían jugosas rentabilidades potenciales y suponían un buen destino para nuestro dinero. Las salidas a bolsa de esas empresas dieron mucha popularidad a eso de “jugar en bolsa”, lo cual suponía especular con alguna acción, más por intuición o picardía que por un verdadero conocimiento de las reglas básicas de su funcionamiento.

Ese carácter tan mediterráneo que nos caracteriza y que muchas veces nos lleva a “ganar el pan con el sudor del de enfrente” nos hacía ver que leer un manual de funcionamiento requiere tiempo y esfuerzo, y gestionar nuestro patrimonio y nuestras necesidades es mucho más aburrido que ir a ese casino que se supone que es el mercado de valores. En ese proceso de pensar en soluciones más complejas, nos creímos expertos sin ser, ni siquiera, conocedores básicos de las reglas de juego.

Internet contribuyó a esta nueva, pero rara, forma de gestionar nuestro patrimonio y la hizo extensiva y al alcance de todo el público. Por lo tanto, nos encontrábamos con la incómoda situación de no saber que realmente no sabíamos y sólo era necesario hacer caso a cualquier iluminado, también llamado *gurú*, para tirar nuestros ahorros en inversiones que a priori deberían dar un gran rendimiento, pero que se quedaban en una pérdida desastrosa para nuestra economía doméstica. Al mismo tiempo había otra cosa llamada mercado inmobiliario, que era la verdadera panacea. Comprar un piso era una inversión segura. Daba igual hipotecarse hasta las cejas porque al fin y al cabo... “cuando lo venda se habrá revalorizado”, por lo que muchos de

nosotros destinamos más del 80 % de nuestro patrimonio presente y futuro (sí, las deudas se han de pagar, y tendremos que hacerlo con los ingresos que generemos en un futuro) a comprar un piso.

Pues bien, toda esta pseudocultura de la inversión, que nada tiene que ver con la verdadera cultura financiera, nos hizo perder el norte y generar situaciones estrepitosas para la mayoría de familias españolas.



La verdadera cultura financiera debería abarcar muchos más aspectos que son necesarios para el bienestar de las familias, ya que ese bienestar depende cada vez más de la planificación financiera que lleven a cabo.



Aspectos como evaluar correctamente nuestra capacidad real de gasto y endeudamiento, partiendo de que vamos a tener una serie de necesidades que el Estado no va a poder garantizar (vivienda, educación de calidad, jubilación digna, etc.), o conocimientos sobre qué inversiones se adecuan mejor a nuestra tolerancia al riesgo son temas que hay que incluir en esa cultura financiera que tanta falta nos hace.

¿Y quién tiene la culpa de todo esto? Pues aquí podríamos estar horas discutiendo y señalándonos con el dedo los unos a los otros. Pero parte de culpa la hemos tenido nosotros por querer vivir una vida de consumo excesivo e inalcanzable con nuestro nivel de ingresos; otra parte de culpa corresponde a los intermediarios financieros, que no hemos entendido que nuestra función es asesorar a nuestros clientes para que mejoren su calidad de vida; y por último las Administraciones públicas, que con su ejemplo de cómo gestionar las finanzas públicas mediante un endeudamiento excesivo no son el mejor ejemplo posible.

¿En qué situación nos encontramos?

El problema de la incultura financiera no es exclusivo de España. Una serie de estudios llevados a cabo en 15 países de la OCDE (entre los cuales no estaba España) dieron como conclusión una serie de reflexiones que también son válidas en nuestro país.

- La mayor parte de los ciudadanos tiene dificultades para gestionar su situación financiera.

- Gran parte de la población está poco capacitada para evaluar los riesgos que asume y tiene serias dificultades para comprender y asimilar la información que tiene a su alcance.
- La gente sobrevalora sus conocimientos y se siente mejor capacitada en asuntos financieros de lo que realmente está.
- Los consumidores consideran que la información financiera es difícil de encontrar y de entender.
- Planificar nuestras finanzas es algo poco habitual, lo que hace que aumente la probabilidad de endeudarnos más de la cuenta y tener dificultades si nuestras circunstancias personales cambian.
- Existe una alta correlación entre la cultura financiera y el estatus socioeconómico de los encuestados, de manera que se encuentran las mayores carencias en los niveles más bajos de renta y ahorro y, asimismo, con los menores niveles educativos.

La educación financiera es un bien privado, pero es también un bien público, por lo que soy un firme defensor de que habría que imponer esa formación en la enseñanza básica a todos los niños en edad escolar. Ésa será la única manera de recuperar la cultura del esfuerzo como valor y garantía del bienestar individual y colectivo. Pero si tú ya has pasado esta etapa, no te preocupes, ahora tienes la suerte de poder leer este libro.

Cuanto más sepamos, menos vulnerables seremos



En España se han realizado estudios acerca de la educación financiera y el grado de vulnerabilidad en el que se encuentran las familias. La Encuesta Financiera de las Familias que lleva a cabo el Banco de España y estudios realizados por la Agencia Negociadora de Productos Bancarios dan como resultado que los españoles no tenemos un gran conocimiento en materia de ahorro e inversión. A partir de nuestra incorporación a la Unión Económica y Monetaria se dieron varios factores que alentaron nuestra baja tendencia al ahorro. Debido a la mejora de la renta y la riqueza y al abaratamiento de la financiación (por la bajada de tipos de interés), aumentaron el consumo y el endeudamiento e hicieron que la tasa de ahorro que hasta ese momento tenían las familias españolas descendiera paulatinamente.

Pero gran parte de ese ahorro iba destinado a la adquisición de una vivienda, mientras se dejaba una pequeña proporción de los ahorros para activos financieros, como los depósitos bancarios, títulos valores u otros activos de naturaleza financiera. El endeudamiento ha ido aumentando desde el año 2000, más concretamente el endeudamiento hipotecario, gracias a que como los tipos de interés eran más bajos nos creíamos que el dinero prácticamente lo regalaban.

Ese endeudamiento es elevado en todos los grupos de edades de la población, con la excepción de los mayores de 74 años. Pero lo más trágico es que entre los menores de 35 años, las deudas superan en más de tres veces la renta bruta anual disponible, lo cual expone a ese segmento de población a una vulnerabilidad extrema desde el punto de vista de su seguridad económica y financiera. La razón es bastante sencilla, ya que hace un par de décadas una familia pagaba por un inmueble hasta diez veces sus ingresos brutos anuales como mucho, mientras que hoy en día, esta generación de gente joven debe destinar más de veinte veces sus ingresos si quiere tener un piso en propiedad. Es curioso que la mayoría de los españoles digan en las encuestas que son adversos al riesgo, y al mismo tiempo hayan infravalorado tanto el impacto que conllevan los costes de financiación y hayan sobrevalorado su capacidad para afrontar los altos niveles de endeudamiento, que libremente deciden asumir.

Otro aspecto que agrava esta situación es la manera que tenemos para escoger aquellos activos financieros en los que invertir el poco ahorro que generamos. Cuando la lógica dice que estas decisiones deben tomarse en función de criterios racionales y después de recabar la información necesaria para adecuar nuestras inversiones a nuestras necesidades, la realidad demuestra que la escasa cultura financiera de los españoles ha hecho que basemos esas decisiones en hábitos, falsas creencias, comportamientos gregarios o consejos no profesionales. Por lo tanto, demostramos ciertas conductas que derivan del desconocimiento de la realidad económica y los conceptos económicos básicos. A esto hay que añadir el escaso conocimiento que muchas veces tenemos de nuestra situación financiera particular, por lo que contamos con la combinación perfecta para dar como resultado un cuadro en el que no valoramos de manera adecuada las posibles

decisiones financieras y nos convertimos en esclavos durante un largo período de tiempo.

Todo esto es lo que me ha llevado los últimos años a querer poner de manifiesto la necesidad de mejorar la educación financiera de este país. Se están haciendo esfuerzos por parte de entidades públicas y privadas, pero todavía queda un largo camino por recorrer. El Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores han dado un paso importantísimo lanzando el Plan de Educación Financiera, pero cambiar una característica integrada en la idiosincrasia de nuestra cultura es un largo proceso que debería empezar cuando más capacitados estamos para aprender... cuando somos pequeños.

No hay mal que por bien no venga: la crisis

A no ser que hayas vivido los últimos años en una cueva sabrás perfectamente que estamos atravesando una de las mayores crisis de las últimas décadas. Pero, tranquilo, que no voy a hablarte ni del origen de la crisis ni de quiénes han sido los culpables, ya que para ello tienes a tu disposición decenas de libros y debates en medios de comunicación que siguen haciéndose estas preguntas y disparando con bala a unos y a otros.

Lo que de verdad importa ahora es que aprendas qué errores has cometido tú para estar ahora en una situación claramente mejorable. Debes sacar conclusiones y aprendizaje de los malos momentos para entender mejor la relación entre las situaciones como las que has atravesado y una escasa educación financiera.

Como se acostumbra a decir, al quitar el tapón de la piscina es cuando se ve quién está nadando desnudo; o lo que es lo mismo, cuando las cosas iban bien a nadie le importaba si gestionaba bien sus ahorros o si ese producto que le habían recomendado encajaba con su situación personal o no. Pero cuando las cosas vienen mal dadas es cuando afloran los errores cometidos y tenemos que darnos cuenta de que tenemos un problema de cultura financiera.

Esto no sólo ha ocurrido en España, ya que en otros países europeos también se ha demostrado mediante encuestas cómo algunos comportamientos o problemas latentes habían aflorado debido a las

tensiones que el entorno de crisis planteaba a las economías individuales y familiares. Por lo tanto, aunque entre países puedan existir diferencias culturales y socioeconómicas, podemos afirmar que los problemas relacionados con la educación financiera son bastante comunes a todos ellos.

Durante la crisis, el ahorro realizado por parte de las familias españolas ha aumentado considerablemente. ¿Y esto cómo se entiende? Si estamos en crisis gano menos, tengo más gastos y por consiguiente debería poder ahorrar menos. Pues la realidad demuestra que no. Cuando lo estamos pasando mal es fácil prestar atención a aquellas cosas que nos han hecho acabar en esa situación. Cuando se trata de dinero se habla de “ahorro del miedo”. No es tan sorprendente, ya que está demostrado que las personas nos cepillamos más los dientes cuando hace poco hemos tenido una experiencia traumática con el dentista, conducimos de manera más prudente tras haber tenido un susto al volante o cuidamos más nuestra alimentación cuando no hace mucho tuvimos algún problema relacionado con ella.

¿Sabes lo malo de todo esto? Pues que cuando ya ha pasado un tiempo prudencial y no tenemos esa experiencia traumática en nuestra cabeza volvemos a los malos hábitos de antes. De ahí la importancia de hablar de cultura financiera y de que ese hábito sea tan nuestro que sepamos llevarlo a cabo de manera inconsciente sin necesidad de tener que pasar por una crisis para darnos cuenta de nuestros errores.

La crisis ha acentuado la necesidad urgente de fortalecer las capacidades y la responsabilidad financiera de los ciudadanos, no porque esta educación financiera insuficiente sea una de las causas originales de una crisis tan global, sino porque suele agravar sus efectos.

Desconocer los riesgos que asumimos puede llevarnos a tomar decisiones financieras poco adecuadas, y más cuando se produce un cambio en el entorno económico en el que vivimos. Por esta razón nos encontramos con familias atrapadas en un sobreendeudamiento, añadido a la pérdida en el valor de sus activos financieros, que las hace estar con la soga al cuello.

Pero seamos optimistas y saquemos la parte positiva de la peor de las situaciones. Tenemos una ocasión única para aprender de los errores cometidos y es el momento de intensificar el esfuerzo en programas de

educación financiera. Muchas personas no eran conscientes de los riesgos que soportaban al contratar determinados productos y también es cierto que sus decisiones no estaban basadas en un análisis previo de sus expectativas y necesidades.



Vivir al día resultaba excitante y aparentar un tipo de vida superior al que podíamos permitirnos hacía que tomáramos esas decisiones tan poco afortunadas. Sí, asumámoslo, hemos querido vivir por encima de nuestras posibilidades, pensando que si nuestro amigo tenía una segunda residencia o un coche de alta gama nosotros también teníamos derecho. Las entidades financieras nos hacían un flaco favor poniéndonos la zanahoria delante de nuestras narices. Pero las decisiones son nuestras, siempre nuestras, y crucemos los dedos para que siga siendo así porque el día que nuestras decisiones las tomen otros estaremos realmente perdidos.

Pero para tomar decisiones adecuadas sobre nuestro dinero hace falta formación apropiada. ¿Se te ocurriría tomarte un medicamento sin leerte antes el prospecto o consultarlo con un médico o farmacéutico? Lo más seguro es que seas consciente del riesgo que eso conlleva. Y entonces, ¿por qué no haces lo mismo con tu dinero?

Las pérdidas del valor de nuestras inversiones o la restricción del crédito tal vez no hubieran sido tan traumáticas si se hubieran mantenido ciertos hábitos saludables respecto al ahorro, como, por ejemplo, mantener unos fondos en efectivo o productos conservadores para emergencias, o contener el endeudamiento dentro de unos niveles adecuados a los ingresos disponibles.

Tenemos que concienciarnos de que el ahorro es un factor estabilizador y de previsión ante un posible cambio de las circunstancias internas (pérdida de ingresos, situaciones personales que impliquen gastos, etc.) o externas (una crisis global que nos pueda repercutir en mayor o menor grado). Espero que este libro te ayude.

Capítulo 2



Mejorar nuestra calidad de vida



En este capítulo

- El miedo a los cambios
- La calidad de vida económica
- Piensa en el hoy y en el mañana
- Como en la carrera del hámster, corremos y malgastamos fuerzas para no llegar a ningún sitio



Los tiempos cambian. De hecho lo único seguro en esta vida es que no hay nada seguro. Lo que antes era estabilidad y seguridad ahora es riesgo e inestabilidad. Lo que antes nos era bueno y favorable, ahora es malo y perjudicial. No hay nada en la actualidad que nos permita hacer las cosas de la misma manera que las hacíamos, ya que nadie nos asegura que sigamos obteniendo los mismos buenos resultados de antaño.

Entender que la sociedad actual ha ganado muchos valores pero se ha dejado otros muchos por el camino debe llevarnos a una reflexión de

cómo hacemos las cosas, y como este es un libro sobre cómo gestionar tu economía, más vale que repases aquellos errores pasados que ahora te provocan dolores de cabeza.

Los cambios políticos y sociales vividos los últimos veinte años tienen que hacernos replantear nuestra actitud frente al dinero y a nuestras finanzas. Piensa en el hoy pero ten un ojo en el mañana. No tengo la capacidad para predecir si la situación social política y económica será mejor o peor, pero dosifica tus fuerzas y tu esfuerzo para gestionar correctamente tu dinero.

Ayer...

Siempre que hablamos del pasado lo hacemos con nostalgia; parece que cualquier tiempo pasado fue mejor. La vida antes era más fácil, más barata, más optimista y sabíamos en todo momento qué esperar de ella, con quién contar y qué camino debíamos seguir.

Pues nada más lejos de la realidad. Las generaciones españolas del siglo pasado tuvieron que pasar por situaciones nada fáciles, como una guerra civil, una posguerra dura, la emigración hacia Europa y América, la época inflacionista de la década de los años setenta, la crisis económica de los noventa, etc. Las clases medias españolas (y uso el término clase media más como un concepto sociológico que económico) han tenido que luchar de lo lindo para conseguir un nivel de vida digno.

A pesar de todas las dificultades y piedras del camino, España se enganchó al tren del crecimiento y, generación tras generación, vio cómo mejoraban sus condiciones de vida. Podríamos empezar un nuevo debate sobre si el enganche se hizo bajo unos sólidos pilares o a partir de un crecimiento irreal, pero no toca hablar ahora de este tema. La mejora de nuestro nivel de vida ha alcanzado a amplios sectores de la población bajo el auspicio de ese concepto tan discutible que es el estado del bienestar, en virtud del cual la educación y la sanidad están al alcance de todas las personas. Esa situación nos dio la sensación de solidez y de seguridad que considerábamos como premio después de muchos años de historia oscura.

Era una época donde el trato humano era cercano y aquellas personas con las que te relacionabas en tu día a día, como el médico de cabecera, el propietario del bar donde cada mañana disfrutabas tu café o el director de la oficina bancaria donde tenías depositado tu dinero eran amigos, conocidos o incluso familiares.

Hoy...

Pero hoy la vida ha cambiado radicalmente. Todas aquellas expectativas de seguridad y estabilidad se han ido al garete. Acceder a una vivienda es un sueño prácticamente inalcanzable para la mayoría de la gente joven que, aun teniendo un nivel de formación muy superior al que tenían nuestros padres y abuelos, no ganan un sueldo suficiente para poder permitirse el gran “lujo” de tener una vivienda en propiedad.

Encontrar un trabajo adecuado a la medida de la formación recibida es una quimera que, con suerte y muchos años, posiblemente puedan alcanzar solamente unos afortunados. Las parejas jóvenes que necesitan de los ingresos de ambos para poder mantener su economía doméstica muchas veces se encuentran con tener que vivir distanciados durante cierto tiempo debido a las exigencias laborales de cada uno. El pequeño comercio y aquella tienda de barrio de toda la vida donde nos atendían con cariño y nos asesoraban en lo que fuera necesario han sido absorbidos por las grandes multinacionales para las que los clientes somos un número en la cuenta de resultados.

Las fusiones de empresas, las reducciones de plantilla y los bajos aumentos de sueldo, mientras la vida se encarece cada año más, han tirado por el suelo toda aquella confianza que teníamos sobre una fuente de ingresos segura y estable. Ahora deberemos trabajar más años que antes y no confiar en que la Seguridad Social se haga cargo de nosotros cuando ya no podamos valerlos por nosotros mismos. Tener dos sueldos por familia se ha convertido en casi obligatorio y la antigua jornada laboral de ocho horas se estira cada vez más hacia las diez o doce. Lo peor de todo es que creemos que incluso haciendo este esfuerzo adicional no seremos capaces de lograr la tan ansiada estabilidad.

Los ciudadanos ya no podemos depender de la ayuda de las Administraciones públicas y tenemos que hacer un esfuerzo para valernos por nosotros mismos para alcanzar un nivel de vida digno. Un panorama aterrador ¿verdad?, pues no lo veas de esta manera. La realidad es que el cuerpo se nos acostumbra a todo.

Calidad de vida económica

Por desgracia para todos, la distancia que separa la realidad del sueño cada vez es mayor, y esa distancia solamente hace que empeorar nuestra calidad de vida económica. Fíjate en que no te hablo de calidad de vida general, ya que aquí cada uno puede tener sus valores y principios y otorgarle más valor a unas determinadas cosas que a otras, y entre ellas no tiene por qué estar entre las primeras el dinero. Si has comprado este libro es porque tu economía te preocupa, así que nos centraremos en un aspecto importante, nos guste reconocerlo o no, de tu calidad de vida que es el dinero.



La calidad de vida económica nos la da la diferencia entre ingresos y gastos, es decir, el ahorro. Cuanto más ahorres menos te preocuparán determinadas circunstancias que en algún momento te harán tener un gasto inesperado. Porque aunque sean inesperados los gastos que aparecen de la nada son más habituales de lo que pensamos.

La vida es cambio

¿Te acuerdas cuando se podía fumar en los aviones? ¿Y de la que se lió cuando se anunció que se prohibiría fumar dentro de cualquier vuelo? Pues bien, han pasado unos cuantos años, no muchos, y ya prácticamente nadie se plantea encender un pitillo dentro de un avión. ¿Y en los bares? De aquí a unos años no habrá debate alguno y todos habremos asumido que fumar dentro de un establecimiento cerrado es imposible. Durante los últimos siglos todos los avances han venido precedidos de cambios en nuestra manera de hacer las cosas, de organizar la sociedad, en las leyes, etc. Seguramente al principio todo fue caótico y todo el mundo pensaba que esos cambios iban a llevarnos a la más mísera de las desgracias, y aquí estamos, con una vida mucho mejor de la que llevaba una persona de nuestra edad en el siglo xviii y disfrutando de unos privilegios que hace tan sólo veinte años nadie podía ni imaginarse. No digo que todos los cambios sean buenos ni que no haya que ser resistente con aquellas cosas en las que no estemos de acuerdo. Pero cuando el cambio viene por un ente tan global y masificado, el asunto se nos escapa de las manos y sólo podemos hacer dos cosas: quejarnos todo el día de lo desgraciados que somos o tomar las riendas de nuestra vida e intentar gestionar nuestra economía ahora que ya no podremos contar con la misericordia de papá Estado. Tú eliges.

Tu calidad económica aumentará a medida que puedas ahorrar más y gastar menos en cosas superfluas de las que luego hablaremos, pero para la gran mayoría de las familias la realidad es muy distinta. Muchas familias tienen una calidad de vida económica negativa ya que sus gastos superan con creces sus ingresos y para solventar esta situación se endeudan para poder hacer frente a los gastos. Esta solución que a corto plazo nos da un respiro, a largo plazo puede generarnos muchos problemas, ya que el endeudarnos implica que tenemos que devolver el dinero y, además, pagar un precio por él (intereses). Por lo que en estas situaciones te vas a encontrar que a largo plazo, si no has disminuido tus gastos de alguna manera, éstos van a verse incrementados por las deudas. La figura 2.1 ejemplifica las diversas situaciones.

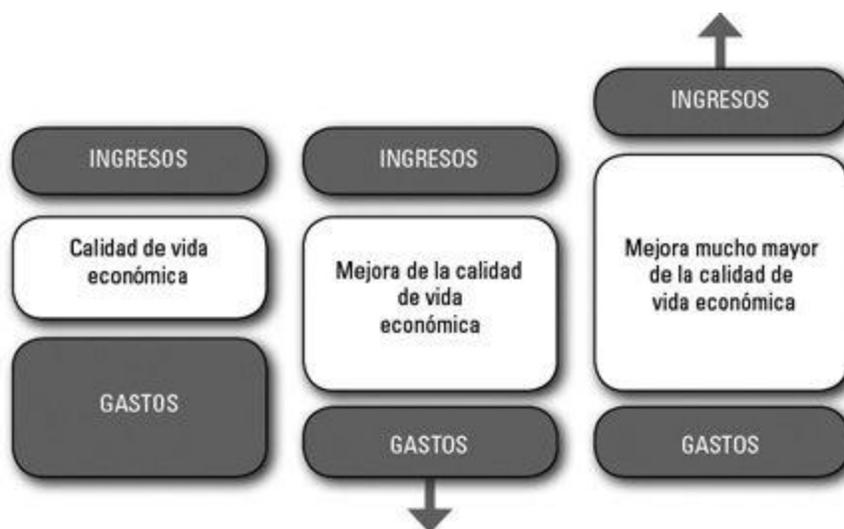


Figura 2-1: Equilibrios entre ingresos y gastos y sus consecuencias

El ahorro influye en tu calidad de vida económica. Fíjate en estos datos:

- El 63 % de las familias españolas reconoce tener problemas para llegar a fin de mes.

- El 57 % de los españoles no es capaz de ahorrar absolutamente nada.
- El endeudamiento familiar por la compra de una vivienda ha alcanzado cerca del 75 % de los ingresos.



Si quieres incrementar tu calidad de vida económica mediante el ahorro deberás aprender que no hace falta tenerlo todo y ya. El ahorro vendrá de saber sacrificar tu deseo presente de consumir para guardar ese dinero en previsión de un futuro problema, y será precisamente el tiempo el que te permitirá obtener más rentabilidad por ese dinero. No seas impaciente y piensa que ese dinero que hoy dejas de gastar en algo que no te supone ningún beneficio, mañana puede ser la salvación de un problema mayor.

Luego hablaremos de los gastos y qué podemos hacer para evitar tentaciones y despilfarro, pero piensa que vivir al día puede estar muy bien en circunstancias puntuales o incluso como terapia cuando pasamos por un mal momento y nos apetece darnos un capricho, pero no hagas de esto una manera de vivir porque puede llegar un día en el que te encuentres con un problema serio y sin recursos para hacerle frente.

La carrera del hámster

Si no has tenido ningún tipo de roedor doméstico seguro que habrás tenido la oportunidad de verlo en casa de algún amigo o en el escaparate de alguna tienda de animales. Dentro de su jaula, para que se le haga más divertido el calvario de estar encerrado, normalmente le colocan una rueda a la que el animal se sube para dar vueltas al tiempo que ejercita sus patas. ¿Te has fijado qué le pasa? Se sube, empieza a correr cada vez más rápido mientras la rueda da vueltas. Cuanto más rápido corre más se cansa y más difícil le resulta pararse. Pasan unos segundos, a veces minutos, y el hámster se baja. ¿Qué ha pasado? Que

el pobre animalito está extenuado, no ha parado de correr todo el rato intentando avanzar. Pero ¿ha avanzado algo? No, no sólo no ha avanzado nada porque la rueda está fija en un mismo sitio, sino que además está mucho más cansado que antes de empezar. Pues esto precisamente es lo que le pasa a la mayoría de las personas.

Vamos a poner el ejemplo de una vida normal y corriente. Cuando empezamos a trabajar tenemos nuestro primer sueldo, conocemos a nuestra futura pareja, hacemos planes y decidimos casarnos e irnos a vivir juntos (el orden de estas dos últimas cosas se puede invertir, e incluso lo de casarse puede obviarse). Generamos ahorro para comprarnos una vivienda al mismo tiempo que laboralmente las cosas nos van bien y nuestros sueldos y estatus se van incrementando. Compramos la vivienda y un coche, y tenemos que hacer frente a todos los pagos que ello conlleva (muebles, seguros, gasolina, electrodomésticos, etc.); la tarjeta de crédito empieza a echar humo. Nuestras deudas van creciendo.

Pasa el tiempo y decidimos tener un hijo. Tenemos que trabajar más duro porque a medida que nos han aumentado el sueldo y el estatus se incrementan nuestras obligaciones y no queremos darle un mal futuro a nuestro hijo. A la vez que trabajamos más duro nos permitimos más caprichos y unas vacaciones más caras porque para eso estamos dejándonos la piel en el trabajo durante todo el año. Sí señor, nos lo merecemos.

Nuestro nuevo estatus y que haya uno más en la familia hace que el coche que antes teníamos se quede pequeño y pasado de moda, con lo cual compramos otro más grande y más caro. Esta compra la hacemos a plazos por un módico interés y para no hacer un desembolso único tan fuerte. Las deudas aumentan y la tarjeta de crédito sigue echando humo. Más deudas.

Pasa el tiempo y decidimos comprar una segunda residencia porque, claro, si la gente que me rodea se ha comprado un apartamento en la costa yo también me merezco lo mismo. Pensándolo bien, mi nuevo estatus de profesional de éxito con buen sueldo hace que deba tener una segunda residencia de categoría, por aquello del qué dirán, por no hablar de lo que me voy a ahorrar en viajes (que después haré igualmente). Las deudas aumentan pero, como tenemos una vivienda que se ha revalorizado tanto mientras que la hipoteca se ha reducido

(se supone que vamos pagando religiosamente las cuotas), nos vemos con capacidad de aumentar el crédito hipotecario que nos servirá para pagar esa segunda residencia. Al aumentar el crédito hipotecario también ampliamos el plazo de ese préstamo, con lo cual nos seguirán aumentando los intereses.

Al final pasan los años y esa pareja tiene tres “activos”: las dos viviendas y un coche, que no han hecho más que generarle gastos. Y se han pasado toda la vida trabajando cada vez más con el único objetivo de ir pagando los gastos que les generan, lo que produce estrés.

Lo quiero todo y lo quiero ya

Piensa en tu vida actual. Piensa en la cantidad de horas que tienes que trabajar solamente para cubrir gastos. Y a pesar de dedicar tantas horas al trabajo continuas teniendo más gastos que ingresos. Son muchos los que piensan que, a no ser que les toque la lotería, es muy difícil de conseguir estabilidad y seguridad a largo plazo. Pero ahora hazte esta pregunta: ¿por qué hay gente con menos ingresos que consigue tener calidad de vida económica?

Vivimos en una época donde no tenemos suficiente tiempo para hacer nada. Cada hora tiene un valor altísimo y muchas marcas buscan en la rapidez y la facilidad la bandera de su producto o servicio. Nos hemos acostumbrado a soluciones rápidas no sólo en la satisfacción instantánea sino también en la gratificación inmediata.

En esta era, las soluciones rápidas se han ido extendiendo a todos los aspectos de nuestra vida, incluyendo el financiero. Hoy en día el acceso al dinero es cada vez más rápido; banca en línea, cajeros automáticos, créditos rápidos, etc., y la ansiedad por querer ver satisfechos nuestros deseos hace que el tiempo sea más una rémora que un aliado.



Al igual que el hámster, la pareja no ha parado de acelerar en su día a día para no llegar a prácticamente nada. Claro que alguien podrá decir que a lo largo de estos años han producido un patrimonio, pero estas personas han dedicado su vida a trabajar por dinero y no han conseguido que fuera el dinero quien trabajara para ellas.

Si la segunda residencia hubiera sido una inversión como tal (en vez de usarla ellos la hubieran alquilado y hubieran obtenido una rentabilidad superior a lo que les costó el endeudamiento) sí que podríamos haberla considerado un activo real con capacidad de generar dinero. Un dinero que hubiera pagado la cuota proporcional de su préstamo; y con el sobrante más todo el dinero que en vez de gastarse en el mantenimiento de ese activo hubieran ahorrado, podrían haber hecho más inversiones durante estos años en activos que les

generaran más entradas de flujo de dinero, o incluso darse un pequeño capricho.

Así que el problema no son los ingresos, sino cómo esas personas han escogido gastar el dinero. La falta de educación financiera les ha hecho trabajar como jabatos para crear una riqueza muy inferior a la que podrían haber generado con más previsión, lo que les permitiría llegar a sus últimos años de vida con una situación económica más tranquila.



Ganar más dinero no es la solución a muchos de nuestros problemas económicos, porque normalmente cuanto más ganamos, más gastamos. Es una cuestión de planificación y educación financiera lo que nos debe hacer distinguir entre aquellos activos que nos generan riqueza y aquellos que no. En el capítulo 7 hablaremos más detenidamente de los gastos y en el capítulo 4 repasaremos qué consideramos un activo y un pasivo.



La carrera del hámster debe enseñarnos que no podemos vivir toda nuestra vida trabajando para al final tener un patrimonio que nos genere poco. El objetivo es que cada uno, en la medida que pueda, compre activos cuyos rendimientos paguen los intereses de las deudas que pueda contraer, de modo que sea el dinero el que trabaje para uno. Con el ahorro que puedas generar con tus ingresos laborales podrás comprar más activos que cada vez te generarán más entradas de dinero.

¿Fácil de decir? Sí. ¿Fácil de aplicar? No. Pero es que si fuera tan fácil no hubiera hecho falta escribir un libro como éste.

Capítulo 3



Toma las riendas de tu economía



En este capítulo

- La libertad es el mayor bien que poseemos. Si dependes financieramente de terceros se limita tu libertad
- Si tu objetivo es mejorar tu calidad de vida económica, céntrate en ello
- Lo que no te enseñaron en la escuela acerca del dinero vas a tener que aprenderlo más tarde. Tú eliges si por las buenas o por las malas
- Si sigues sin hacer nada, es altamente probable que sigas consiguiendo los mismos (malos) resultados



Todos tenemos que superar obstáculos para salir adelante económicamente y todos, absolutamente todos, tenemos que enfrentarnos cada día a obtener seguridad dentro de un mundo inseguro.



Tomar el control implica que tú tomas las decisiones sobre tu dinero, hábitos, ingresos, etc., y, por lo tanto, debes asumir las consecuencias. Tú eres la única solución a tus desafíos económicos. No busques esta solución ni en el Gobierno ni en las instituciones ni en los políticos, ni siquiera en tus íntimos amigos, porque no la encontrarás. No encontrarás a nadie más implicado en la gestión de tu dinero que tú mismo, por lo que debes tener claro que debes situarte en el eje de tu seguridad económica. Si buscas a alguien que solucione tus problemas económicos no hace falta que vayas muy lejos, lo tienes delante del espejo.

La dependencia, nuestro mayor error financiero

Uno de los mayores errores financieros que solemos cometer es la dependencia financiera, ya que nos hemos acostumbrado a que otras personas tomen decisiones por nosotros. Sí, es más fácil y cómodo, y además evita esa cosa tan engorrosa que se llama pensar. Desde los padres hasta las instituciones financieras, pasando por el Gobierno o la Seguridad Social, esperamos que siempre nos amparen y sean otros los que en cada momento de nuestra vida nos señalen el buen camino a la hora de gestionar el dinero y resolver nuestros problemas económicos.



Genera tus propios ingresos, gestiona tus propios gastos e invierte tu propio dinero. ¿Que quieres compartir una parte de la gestión de tu patrimonio con tu pareja, hermano, amigo, etc.? Ningún problema, pero mantén una parte tuya. Conserva tu independencia porque las personas vienen y van y el dinero compartido genera tensiones. Si mantienes tu independencia financiera no le tendrás que dar explicaciones a nadie y tendrás más libertad para ahorrar e invertir siguiendo tus propios criterios.



Si tienes que pedir un préstamo (a veces es inevitable), dependes de quien te lo haya dado. Por lo tanto, si es inevitable procura que esta situación no sea la común en tu vida. La persona cargada de deudas no depende de ella, depende de quien le ha dado el préstamo porque tiene que vivir pensando y trabajando para devolver esas deudas. Tu calidad de vida se verá enormemente afectada.

Tabla 3-1: ¿Qué podemos y qué no podemos controlar sobre nuestras finanzas?

Lo que no podemos controlar

La empresa donde trabajamos
Los impuestos
La inflación
La Seguridad Social
La subida de los precios
El riesgo de una sola inversión

Lo que sí podemos controlar

Tener fuentes alternativas de ingresos.
Cómo reducir los impuestos.
Maximizar la rentabilidad de nuestras inversiones.
Ahorrar para la jubilación.
Más ahorro.
Diversificar las inversiones.

Consigue tener mentalidad financiera

Debemos cambiar nuestros hábitos financieros. Si realmente te propones cuidar de tu dinero y empezar a adentrarte en las finanzas, tu mentalidad tiene que ir enfocada hacia ese objetivo.

No se trata de dedicar toda la vida y el tiempo a investigar cómo funcionan los mercados financieros: cada uno se dedica a lo que se dedica y bastante tiene con estar al día de los cambios que se producen en su campo de trabajo como para dedicar más horas a estudiar en profundidad temas económicos. Pero si has llegado a la conclusión de que el dinero es tan importante y en ciertas épocas te genera dolores de cabeza, algo tendrás que hacer.

El dinero forma parte de nuestra vida independientemente de la profesión que ejerzamos. Por lo tanto, todo lo que tenga que ver con el dinero y su gestión es importante. No vale lo de “yo vivo al día y lo que tenga que venir ya vendrá”, porque puede que cuando venga ya sea demasiado tarde y estés inmerso en una crisis económica que afecte a otros ámbitos de tu vida.

Pero para desarrollar ese cambio a la hora de gestionar tus finanzas, previamente tienes que desarrollar una mentalidad completamente diferente. Hay un dicho que dice que si seguimos haciendo las mismas cosas de la misma manera obtendremos siempre los mismos resultados; por consiguiente hay que hacer las cosas de manera diferente si queremos ver cambios significativos.

Como todo en la vida, cualquier acción requiere de una reflexión.

Difícilmente conseguiremos nuestro propósito de adelgazar si previamente no hemos analizado nuestras malas costumbres a la hora de alimentarnos o si no tenemos claro por qué queremos adelgazar, qué beneficios nos puede aportar este cambio y qué debemos aprender para conseguir una dieta más sana y equilibrada. Con el abandono del tabaco pasa exactamente lo mismo. Pocas personas conocerás que se levanten un día de buena mañana y decidan dejar de fumar. En la mayoría de los casos hay una reflexión que invita a pensar qué lleva a fumar, qué daños provoca, qué consecuencias pueden derivarse si se sigue fumando y qué inconvenientes diarios genera ese hábito.

Con el dinero pasa lo mismo. Cuando llegan malos tiempos nos concienciamos de que tenemos un problema y es entonces cuando nos proponemos hacer cambios. ¿Qué pasa cuando luego las cosas vuelven a su normalidad?: que donde dije digo, digo Diego. Nos hemos olvidado de aquellas promesas y hábitos que un día empezamos. No hemos adquirido la mentalidad correcta. Para ello debes crearte una serie de costumbres en materia económica cuyo mantra debe ser “ahorrar”, y a partir de aquí generar una conducta que te lleve a este objetivo.

Los cinco errores más comunes en materia de gestión de nuestro dinero son:

- No entender cómo funciona el dinero.

- No plantearse objetivos financieros.
- No tener un plan financiero.
- Pagar demasiado por artículos básicos.
- Aplazar las decisiones.



¿Y ahorrar para qué? Pues para alcanzar los objetivos que te hayas propuesto, porque, ya te aviso, si ahorrar ya de por sí es difícil, hacerlo sin ninguna meta es aburridísimo.

La finalidad de generar mentalidad financiera es que dejes de trabajar por dinero y consigas que el dinero trabaje para ti. Para generar esta mentalidad financiera debes marcarte tres propósitos:

- Obtener conocimiento personal.
- Adquirir formación.
- Obtener independencia financiera.

Conocimiento personal

¿Te has parado a reflexionar cómo te comportas con tu dinero? No solamente en las decisiones de consumo, sino también cuando se trata de invertir tu dinero en algún producto que te ha recomendado el director de la sucursal bancaria.



¿Qué tiene que ver eso con el conocimiento personal? Muy fácil. Tú quieres ser inversor y poder generar ahorro para poderlo invertir y así generar más dinero. Pues piensa que cada uno invierte tal y como es. Si tú eres nervioso, te pondrás nervioso con tus inversiones cuando no consigan el objetivo que te habías marcado. Si eres tranquilo, no te preocupará ver caer las inversiones en un momento determinado. Si eres impaciente querrás ver beneficios a los dos días de haber hecho la inversión. Y así podríamos repasar todas las conductas que puede mostrar el ser humano.

El nivel de insomnio

El nivel de insomnio es el porcentaje de pérdidas o ganancias que puedes asumir sin perder el sueño. Debes saber cuál es el tuyo y actuar en consecuencia. Si la rentabilidad de tus inversiones supera ese límite, deshazte de esa inversión ¡ya!

Gestionar dinero requiere distanciarnos de las emociones y para ello lo mejor es crear una metodología que se adecúe a tus ingresos, a tu nivel de vida y a tu manera de ser. Si creas una metodología que te hace sentir bien, no la abandones por mucho que oigas cantos de sirena de posibles inversiones con una rentabilidad futura altísima.

Con el ahorro pasa lo mismo: si no puedes dormir pensando en si comprar o no un determinado bien ¡no lo compres y ahorra ese dinero! Tu intuición es el mejor asesor financiero que puedes encontrar.

Del nivel de insomnio hablaremos más detenidamente en el capítulo 26.

¿Qué es mejor?, ¿qué es peor? Pues todo y nada a la vez. Tú eres como eres y no pasa absolutamente nada. Ahora bien, deberás ajustar tu mentalidad financiera a tu personalidad para saber qué tipo de metodología de ahorro o de inversiones es la más adecuada para ti.



Si eres nervioso e impaciente y decides invertir en bolsa, en un mercado o en una acción determinada puedes acabar desquiciado, y precisamente eso es lo que debes evitar. Hay otras muchas formas de invertir que no sean invirtiendo en bolsa y seguramente te harán estar más tranquilo. Recuerda: que el dinero trabaje para ti y no al revés. Seguro que si te pregunto cuáles son tus ingresos serías capaz de decírmelos de manera mensual, anual, en bruto, en neto, tanto

variables como bonus o pagas extraordinarias, por no hablar de aquellas remuneraciones no dinerarias que serías capaz de decir, incluso de medir en euros. Ahora, bien, quizá no serías capaz de responder sin pensarlo mucho cuánto gastas al mes en:

- Comida.
- Vivienda.
- Ropa.
- Ocio.
- Luz, gas y agua.
- Teléfonos.
- Caprichos.
- Viajes y ocio.
- Coche (incluidos el seguro, los impuestos y el mantenimiento).

Me apuesto lo que quieras a que para responder a más de dos preguntas necesitarías repasar tus extractos bancarios.



¿Cómo pretendes ahorrar si no conoces tu estructura de ingresos y gastos? Para ahorrar necesitas saber qué parte de tus ingresos no vas a necesitar para gastos, y para invertir vas a necesitar

previamente ahorrar. Así que haz un seguimiento semanal, mensual o trimestral de tus gastos para saber en qué gastas tu dinero; te llevarás muchas sorpresas.

Formación

Una vez que conoces tu situación personal necesitas saber de qué medios dispones para invertir. Con esto me refiero a quiénes son los intermediarios financieros con los que puedes trabajar para rentabilizar tus ahorros y cómo funcionan la economía y los mercados financieros. Ah, ¿que tú no eres economista y no tienes por qué saber esto? Ya, pero yo no soy filólogo y eso no me exime de escribir y hablar correctamente. Tampoco soy piloto de Fórmula 1 y eso no quita que haya tenido que aprender a conducir y conocer unas reglas básicas de seguridad en el manejo del automóvil. No te confundas: no te estoy pidiendo que hagas varios másteres en economía y te saques un doctorado en Harvard, pero si quieres jugar has de aprender las reglas del juego.



Conoce los diferentes productos financieros que ofrecen los intermediarios y cómo funcionan. Te ayudará a gestionar mejor tus inversiones y a no llevarte sorpresas negativas en el futuro. Hoy en día es fácil, y la accesibilidad a la información es tan alta que quien no está informado es porque no quiere. Libros sobre finanzas e inversiones hay muchos, unos más dedicados a profesionales y otros más enfocados a inversores primerizos, pero la gama es tan alta que si realmente te has propuesto rentabilizar tu dinero y conocer cómo funcionan los mercados financieros, lo tienes bastante fácil.



A la gente sin formación que le llega el dinero fácil, se le va fácil.

Nos preparamos durante nuestra infancia y juventud y, al llegar a la madurez, dejamos de hacerlo porque pensamos que ya lo sabemos todo. La falta de formación en general es la semilla del fracaso, y si

hablamos de la formación sobre los ahorros el camino a la tumba financiera está despejado.

¿Qué opciones tienes a partir de ahora?

Como no podemos controlar qué se enseña en la escuela y qué no, la única manera que tienes de aprender es con libros como éste. Así que a partir de ahora tienes dos opciones. La primera y más sencilla es no hacer nada y dejar que tu vida financiera vaya a su ritmo, aunque los estudios demuestran que esta opción conlleva acabar luchando constantemente para ir sobreviviendo o incluso acabar arruinado. La otra opción, más dura y que conlleva que cambies radicalmente tu manera de ver el dinero, es la de aprender cómo funciona y decidirte a vivir bajo los principios que conducen a su seguridad. A partir de ahora deberás leer este libro, cambiar de hábitos, elaborar un plan, dedicar un pequeño tiempo diaria, semanal o mensualmente para controlar tus gastos, etc.

Excusas que nos hacen fracasar

Para superar los desafíos económicos a los que nos enfrentamos es importante tener la convicción de que es posible. Aprender a administrar nuestro dinero conlleva un esfuerzo y ante los esfuerzos acostumbramos a buscar todo tipo de excusas. Aquí tienes algunas de las más utilizadas.

¡No tengo suficiente dinero que administrar!

Si no llegas a final de mes porque todo lo que ingresas lo acabas gastando, ¿para qué necesitas aprender a gestionar el dinero? Por muy ajustado que esté tu presupuesto, puedes encontrar maneras de ahorrar.

No tengo tiempo

Leer libros sobre cómo administrar tus finanzas o asistir a seminarios requiere tiempo y hoy en día es difícil alcanzar las exigencias que requiere la familia, el trabajo, etc. No es que no tengas tiempo para aprender cómo funciona el dinero, es que no tienes alternativa.

No tengo los conocimientos necesarios

Muchas personas creen que los ricos saben más y por eso alcanzan esas fortunas. Piensan que hay métodos o estrategias que solamente unos pocos conocen. No es cierto, las mismas claves o trucos que aplican muchas de las personas que no tienen problemas para administrar su dinero son las que puede aprender cualquier persona con un poco de tiempo y esfuerzo. Recuerda que la clave no está en hacerse millonario, sino en administrar correctamente tu dinero para que nunca llegues a pasar por serios apuros.



Se trata de asumir un compromiso contigo mismo. Si no lo haces, a la larga llegarás a pagarlo caro. Si no consigues fortalecer tu

situación financiera es posible que muchos acontecimientos que te ocurran a lo largo de la vida se conviertan en una lucha constante. Pero ahora debes escoger entre el sacrificio y la disciplina en el momento actual o el arrepentimiento después.

¿Dónde quieres estar de aquí a cinco, diez o veinte años? Tú decides cuál quieres que sea tu nivel de vida económico.

Desarrolla buenos hábitos financieros

Cuando logres entender los conceptos básicos del dinero y cómo invertir de la mejor manera posible, verás que la administración de tus finanzas personales no es una tarea tan complicada como puede parecer de entrada, y se convertirá en un hábito que realizarás sin ni siquiera tener que pensar.



Aunque parezca mentira, la variable “ingresos” es menos relevante de lo que crees. En primer lugar porque no es controlable, ya que no ganamos todo lo que nos gustaría, y, en segundo lugar, porque, independientemente de lo que ganes, si no llevas un buen control de tus gastos y de tu endeudamiento verás que toda esa cantidad de dinero que te entra en la cuenta saldrá con facilidad.

Estamos en un entorno cambiante y necesitas estar atento, en tu actividad financiera, a esos cambios para poder sacar provecho.

Trabajar cuarenta años para una misma empresa y retirarse con un reloj de oro y una pensión de por vida cada vez es menos frecuente y para cuando te toque jubilarte, las cosas habrán cambiado tanto que pensarás que alguien te ha trasladado a otro planeta.

Tan importante es saber ahorrar como mover ese dinero invirtiéndolo de forma razonable. Cuando hablamos de finanzas personales, no sólo importa cómo administramos e invertimos nuestro dinero. Las finanzas personales incluyen también:

- Cómo hacer que todas las piezas de tu vida financiera encajen perfectamente.

- Salir de tu ignorancia financiera.
- Llevar a cabo un plan para darle el mejor uso a tu limitado tiempo y dinero.

Todos necesitamos y podemos saber administrar nuestras finanzas personales adecuadamente y aunque en diferentes etapas de la vida ciertos aspectos pueden tener mayor o menor relevancia, los principios que guían una buena administración son válidos para toda la vida. No se trata solamente de saber las respuestas, sino también de que cambies de hábitos y reorganices tu vida. Pero tampoco te agobies, a medida que leas este libro irás reflexionando sobre la manera que tienes de hacer las cosas y cómo puedes cambiarlas adaptándolas a tu situación personal. No esperarás perder peso haciendo dieta un día y visitando el gimnasio sólo una vez por semana, se trata de constancia y paciencia, que son las claves para todo cambio en positivo.

Lo que hagas con tu dinero es asunto tuyo, y de nadie más. No tienes que hacer todo lo que yo diga si no se adapta bien a tu situación personal, pero tampoco vale el no hacer nada sólo por el hecho de pensar que ningún cambio se adecuaba a lo que te apetece hacer, es decir, seguir despreocupándote del día a día hasta que llega un momento en el que tienes un verdadero problema.

Espero poder despertarte esa inquietud e incluso cambiar la forma en la que piensas sobre el dinero y sobre la toma de decisiones financieras personales importantes. Verás que muchas de las cosas de las que hablaremos, sobre todo en el ámbito de los gastos y del endeudamiento, tienen una relación directa con la filosofía de vida.

No, no soy un filósofo que va a darte clases sobre la felicidad, la moral u otros aspectos divinos. Simplemente te hablaré del dinero, te lo aseguro. Pero créeme, con más frecuencia de la que pensamos el dinero está conectado con muchas partes determinantes de nuestra vida.

Capítulo 4



Arquitecto de tu patrimonio



En este capítulo

- Tú diriges tu propia empresa y eres su único empleado
- A lo largo de una vida, todo el mundo tiene algún susto financiero
- El tiempo, la constancia y la tasa de rendimiento son los mejores aliados para hacer crecer el dinero
- Los errores financieros no identificados suelen repetirse



Tú, y solamente tú, eres el encargado de coger las riendas de tu situación económica. Únicamente tú puedes influir en algo que es propiamente tuyo por mucho que te sea más fácil culpar a otros. Hay factores aleatorios que nos embisten sin tentarlos, y debemos tener la muleta adecuada para lidiar con ellos sin necesidad de echarle la culpa a lo grande que es el toro.

Si trabajas en un sector cuyos salarios son inferiores a otros, si no has tenido la suerte (o la desgracia) de recibir una gran herencia, si tu formación no ha sido suficiente para optar a puestos mejor

remunerados, o si prefieres culpar a la mala suerte por todas esas situaciones, estás en tu pleno derecho. Pero debes saber que quien en esta vida tiene capacidad de levantarse cuando cae y superar las adversidades no es muy amigo del lamento.



El problema lo tenemos cuando nos comparamos con otras personas, porque por muy listos que seamos, por muy buenos que seamos haciendo algo, por mucho que trabajemos para conseguir un objetivo, siempre va a haber alguien que sea mejor que nosotros o consiga más con menos esfuerzo. Así que si de forma permanente te comparas con el resto del mundo, siempre creerás que no eres lo suficientemente feliz o rico.

Págate primero a ti mismo

A principio de mes, la mayoría de las empresas serias tienen como máxima preocupación pagar la nómina de sus empleados. Independientemente de otras obligaciones de pago que puedan tener, esto es sagrado. Pues tú deberías hacer exactamente lo mismo. Eres el único empleado y el máximo responsable de esa empresa que es gestionar tu patrimonio. Por lo tanto, cuando cobres tu nómina págate a ti mismo destinando una parte de tus ingresos para ahorrar. ¿Cómo? Lo más fácil sería destinar ese importe a una cuenta donde no tuvieras ninguna tarjeta relacionada para evitar tentaciones de consumo, y de esa cuenta ligar tus inversiones.

Mucha gente dice: “Difícilmente puedo ahorrar, ya que el día 20 de cada mes ya estoy en números rojos”. Si muchas de las personas que piensan así hubieran destinado parte de sus ingresos al ahorro nada más empezar el mes, serían muy cautas en su presupuesto de gasto.

Cómo y cuánto

¿No es más fácil reprimirse de caprichos cuando sabes que o robas eso que tanto te apetece o no hay manera de pagarlo? Pues no te dejes tentar por los caprichos. Como es tan fácil caer en ellos, es mejor

aplicar medidas preventivas. Si retiras parte de tu dinero en una cuenta inaccesible para los gastos corrientes y las tarjetas, te será mucho más fácil.

¿Y qué parte destino al ahorro? Pues tú mejor que nadie sabes cuánto ganas cada mes, así que decide qué importe eres capaz de ahorrar manteniendo un nivel de vida normal. Lo lógico sería empezar por ahorrar un porcentaje pequeño de tu sueldo mensual (para acostumbrarte poco a poco a no tener ese dinero) y luego ir aumentando de manera gradual la aportación.

Pero has de ser flexible, ya que la disciplina sin un poco de flexibilidad acaba agotando y al final toda la planificación se va al garete. Empieza ahorrando una cantidad pequeña y aplica un recorte de gastos en todo aquello que realmente no es necesario. A medida que vayas disminuyendo gastos podrás aumentar la cantidad de ahorro periódico.

La clave es entrenar con paciencia y constancia, ¿o acaso pretendes empezar a hacer deporte y correr una maratón el primer día? Y el objetivo es que el dinero acabe trabajando para ti aunque tengas que destinar un cierto tiempo a hacer lo contrario. La flexibilidad consiste en permitirte meses en los que ahorres menos, siempre y cuando lo compenses con meses en los que ahorres más.

El problema es que si te dejas a ti mismo al final de la cola de pagos lo más usual es que acabes no pagándote. Hay gastos que son ineludibles: la hipoteca, los diferentes recibos de gastos de la casa, la alimentación, etc., y precisamente por eso, ya te las ingeniarás para pagarlos. El problema viene por aquellos gastos que son eludibles y en cuya tentación caemos por el simple hecho de tener dinero efectivo en nuestra cuenta corriente.

Hay gastos que no son periodificables mensualmente (seguro del coche, pago a Hacienda, etc.) y, por lo tanto, trastocan nuestra cuenta el día que llegan. Para ello deberás establecer un calendario de gastos sabiendo en todo momento en qué fechas tienes esos que son fijos e ineludibles.

Pero si quieres asegurarte una metodología de trabajo constante, haz esto de manera automática. La banca electrónica facilita mucho las cosas para poder hacer esta operación sin ni siquiera enterarte. Se trata de hacer una transferencia periódica desde la cuenta donde cobras la nómina y tienes domiciliados los recibos y las tarjetas hacia una cuenta en la que tengas tus inversiones. Y recuerda, si tú no te pagas, nadie más lo hará por ti.

Fondo de emergencia

Nadie sabe qué puede pasar en el futuro, por lo que más vale prevenir que tener luego que curar. Siempre que puedas deberías tener reservados, aproximadamente, tres meses de sueldo para casos de emergencia. Ten en cuenta que no todas las emergencias son iguales, por lo que la cantidad de dinero deberá ser la adecuada a cualquier tipo

de emergencia, a tu capacidad de ahorro y a tu situación familiar. Haz esto antes de comenzar cualquier plan de inversión.

Esa cantidad de dinero no debería estar invertida en ningún producto financiero con riesgo o con limitada capacidad de reembolso, ya que te podrías encontrar que cuando lo quisieras recuperar deberías pagar comisiones y gastos, por no hablar de ver reducido tu importe por la bajada del valor de la inversión.

Por ello, la mejor manera de conservarlo sería en un depósito a interés fijo y a un plazo corto, una cuenta de ahorro o un fondo monetario para que cuando la emergencia llegue puedas disponer de él sin ningún problema. Este dinero sólo se podrá tocar en casos de verdadera emergencia, no para caprichos, por lo que no puedes contar con él al planificar gastos o realizar alguna compra. Los caprichos, vacaciones y diversiones deben formar parte del presupuesto y hay que financiarlos con los ingresos excedentes del ahorro.



Cuando echamos mano al bolsillo del pantalón o de la chaqueta y encontramos un billete nos hace mucha ilusión. Nos creemos que hemos tenido suerte y que ahora somos “más ricos”. Lo que no tenemos en cuenta es que ahora somos más ricos porque antes no sabíamos que habíamos perdido ese billete y éramos “más pobres”; una cosa compensa la otra. Si te olvidas de que tienes ese fondo de emergencia, cuando te aparezca un problema que debas solucionar con dinero y te acuerdes de tu fondo, la satisfacción y la tranquilidad serán enormes.

Te recomiendo las siguientes cantidades para emergencias según las circunstancias de cada uno:

- Tres meses de gastos de subsistencia. Esta opción es válida si ya tienes otras cuentas con dinero del que poder disponer, o algún amigo o familiar con el que puedas contar en caso de necesidad.
- Seis meses de gastos de subsistencia. Esta cantidad es apropiada si no tienes gente a la que puedas recurrir para pedir ayuda momentánea o

si tu situación laboral y tu fuente de ingresos principal no son muy estables.

- Doce meses de gastos de subsistencia. Si tus ingresos son completamente variables o existe un alto riesgo de perder tu trabajo es mejor que tengas una cantidad en el fondo de emergencia para poder subsistir aproximadamente un año. Ten en cuenta que, ante situaciones como éstas, acostumbramos a reaccionar modificando y reduciendo nuestro nivel de vida, con lo que verás que la cantidad apartada te dará para más tiempo del que crees.

Si tu único fondo de emergencia es una tarjeta de crédito, piensa que los intereses que te cobrarán por el hecho de prestarte dinero son muy altos, así que déjalo como última opción.

Antes de invertir tus ahorros asegúrate de tener el fondo de emergencia, ya que sin él cualquier inversión que hagas sufrirá mucho más riesgo.



Nunca te quedes sin liquidez.

Cuenta de inversiones

El proceso de la planificación de tus finanzas debería contemplar:

- **La cuenta corriente** donde cobras la nómina, efectúas los pagos por los servicios (domiciliaciones y compras con tarjeta) que necesitas y se te cargan los préstamos que puedas tener.
- **Una cuenta de ahorro** para depositar cada mes el dinero de tu fondo de emergencia. No hace falta que sea otra cuenta corriente, ya que puedes utilizar un producto financiero, como las imposiciones a plazo o un fondo de inversión monetario para depositar allí tu fondo de emergencia y que vaya rentando mientras no lo utilizas.

- **Una cuenta de inversiones.** Es decir, una cuenta corriente ligada a las inversiones que vayas a realizar con el excedente, si lo hay, después de pagar tus gastos principales y tu fondo de emergencia. En esta cuenta cobrarás los dividendos (si decides invertir en acciones de bolsa), los intereses (si decides invertir en algún producto financiero que te remunere periódicamente) o las ventas o reembolsos cuando hayas decidido desinvertir una cantidad de dinero.

¿Y por qué no utilizar la misma cuenta corriente habitual donde ya tengo mis domiciliaciones y paso todos mis gastos? Pues muy sencillo. Cuando luego hablemos de las inversiones, deberás de ser capaz de reinvertir las ganancias que vayas generando.

Separa las cosas. Una cosa es tu economía diaria de ingresos habituales por tu actividad laboral y tus gastos recurrentes y otra, las inversiones que hagas con tus ahorros. Lo verás claro en la figura 4-1.

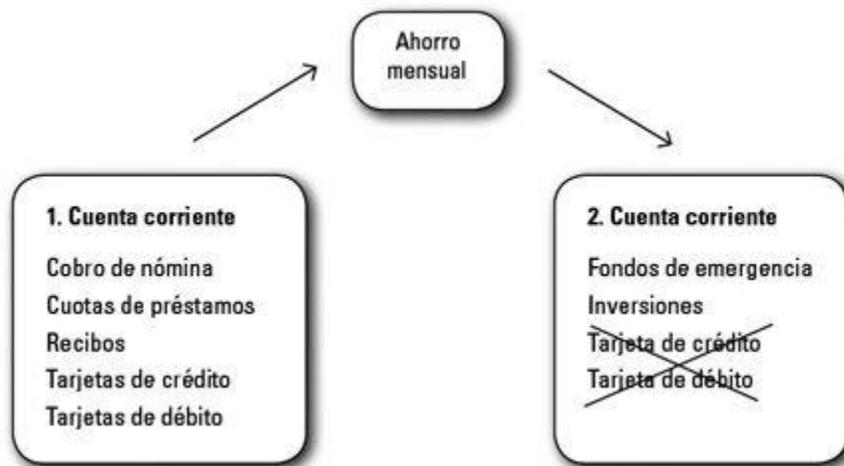


Figura 4-1: Esquema de la organización de tu cuenta de ahorro



Si cobras intereses o los dividendos de una acción en tu cuenta corriente habitual verás que tu saldo es mayor y tendrás más

tentación de gastar. Esto no siempre pasa intencionadamente, pero verás que si solicitas el saldo de tu cuenta corriente habitual y compruebas que tu saldo es mayor del que esperabas (porque has ido cobrando los rendimientos de las inversiones que has hecho) más disposición tendrás a gastar en cosas superfluas porque al fin y al cabo, “este mes voy bien de dinero”.

La transferencia permanente o periódica

Las domiciliaciones y las transferencias periódicas se crearon para facilitar los pagos regulares de servicios como la luz, el alquiler, el teléfono, etc., y desde entonces, se han convertido en una forma eficaz de destinar dinero a tus cuentas de emergencia o de inversión.

La disciplina cuesta, y todo lo que te explicaré en este libro requiere, al menos al principio, de fuerza de voluntad y de organización. Pues bien, todo aquello que te facilite el trabajo, bienvenido sea. Así que dispones de este método para destinar cada mes, cuando recibes la nómina, una parte del dinero al fondo de emergencia (hasta que consideres que ya tienes suficiente para cubrir una futura emergencia) o a la cuenta de inversiones para mover ese dinero.

Puedes ordenar tú mismo las transferencias periódicas por internet o solicitarlas a tu entidad bancaria. Simplemente verás que cada mes (o el período que tú ordenes) se hace una transferencia desde tu cuenta hacia otra sin que tengas que mover un dedo; por supuesto, podrás modificarla o anularla cuando lo consideres necesario.

Si dejamos el dinero en la cuenta corriente, la tentación de gastar ese dinero es muy alta. No te la juegues, ya que todos somos débiles y podemos caer en la tentación fácilmente. Es como si a principio de mes cogieras ese dinero, lo sacaras y lo guardaras debajo del colchón o en la caja fuerte, aunque con la ventaja de que tu dinero tendrá alguna remuneración en vez de perder valor con el tiempo. Si lo mueves al fondo de emergencia o a la cuenta de inversión verás cómo al menos este dinero te va rentando.

En el capítulo 12 hay más información sobre las transferencias.

El poder del tiempo

El tiempo es uno de los mayores tesoros que nos da la vida y debes cuidarlo en todas sus facetas, también en la económica. Dicen que la muerte y el tiempo son las dos únicas cosas irreversibles.

El tiempo puede ser uno de los activos menos valorados dentro de un plan financiero, sin embargo, cuando se trata de construir un capital es la herramienta más importante que tienes a tu disposición. El tiempo lo supera todo, ya sean unos ingresos modestos, una baja rentabilidad e incluso los malos hábitos. Si dispones de tiempo, la situación económica más desastrosa tiene solución.



Pero al tiempo hay que añadirle dos ingredientes más para tener la combinación perfecta; *la tasa de rendimiento y la constancia*. Estos tres elementos se van a convertir en una poderosa herramienta para construir tu seguridad económica.

Vas a ver el poder que tiene el tiempo con un ejemplo. La explicación gráfica la tienes en la figura 4-2.

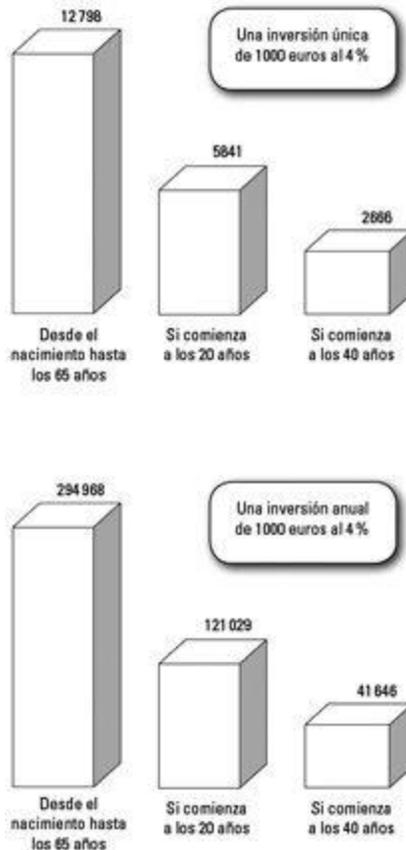


Figura 4-2: Tiempo, constancia y rentabilidad son las claves del ahorro

Imagina que en el momento de nacer, tus padres te ponen 1000 € en una cuenta que da unos intereses del 4 % anual. Cuando tú cumplas 65 años, y teniendo en cuenta que no tocas ese dinero ni haces ninguna aportación adicional (aquí no hay constancia que valga porque no destinas periódicamente una cantidad de dinero al ahorro), tendrás 12 798 € sin haber hecho absolutamente nada.

Si al tiempo le añadimos el poder de la tasa de rentabilidad, es decir, cuanto más rentabilidad mejor, veremos que esa misma operación realizada al 6 % te generaría para el día que cumplieras 65 años, 44 145 €.

¿Y si al poder del tiempo se añaden la constancia y la tasa de rendimiento?

Si en el momento de nacer, tus padres hubieran puesto 1000 € e hicieran aportaciones iguales a ésta anualmente (eso es la constancia),

te encontrarías que a los 65 años (tiempo) y a una rentabilidad anual del 4 % (tasa de rendimiento) tendrías 294 968 €.

Estos fabulosos cálculos tienen dos inconvenientes. El primero es que la cantidad de cosas y servicios que puedes comprar con 294 968 € no es la misma en el momento de tu nacimiento que sesenta y cinco años después, ya que el dinero pierde valor con el tiempo porque las cosas son cada vez más caras. O si no, recuerda cuando tus padres te decían que cuando eran jóvenes con la misma cantidad de dinero con la que ahora puedes comprar un bolígrafo ellos merendaban, iban al cine y se podían comprar un refresco. El segundo inconveniente es que hay un socio llamado Hacienda al que cada vez que ganas dinero debes entregarle un poco.

Pero esto no quita que no debemos mover el dinero ya que decir que “la inflación y los impuestos se lo comen todo” es la excusa perfecta para no ahorrar y estar siempre con problemas económicos. Si piensas así, reflexiona qué pasaría si no ahorraras esos 1000 € al año... ¡un desastre!

Si en vez de empezar cuando naciste hubieras empezado a los 20 años, teniendo en cuenta que tu constancia de invertir 1000 € al año hasta que cumplas los 65 y la tasa de rendimiento (4 %) es la misma, la cantidad acumulada al final sería de 121 029 €. Al reducir el tiempo (en vez de perseverar en ese ahorro durante sesenta y cinco años, lo hacemos durante cuarenta y cinco), y mantenerse todo constante, la cantidad acumulada baja.

Si generando este ahorro constante desde que naces hasta que cumplas 65 años vas reinvirtiéndolo a una tasa de rendimiento menor (supongamos al 2 %), lógicamente al final tendrías menos dinero (131 126 €).



Viendo estos ejemplos podemos sacar en conclusión que las tres variables más significativas para asegurar tu prosperidad económica (tiempo, tasa de rendimiento y constancia) han de ser cuanto más altas mejor, por lo que si en vez de conseguir el 4 %, consigues una rentabilidad anual superior, el resultado mejorará significativamente. Si en vez de ahorrar 1000 € al año consigues

ahorrar 2000, mejor. Y si en vez de empezar a ahorrar a los 40 años lo haces a los 20 años, pues mucho mejor también.

El gran problema es que la mayoría no tiene padres tan previsores y el error financiero más grande es suponer que no tenemos dinero para ahorrar. La verdad es que cualquier persona que percibe ingresos puede encontrar maneras de ahorrar, y no necesariamente debe tratarse de grandes cantidades de dinero. Lógicamente, cuanto más ahorres más eficazmente jugará el tiempo a tu favor, pero no desesperes porque hay épocas en las que es más difícil que otras el poder ahorrar una determinada cantidad de dinero. Simplemente sé constante. Cuando consigas tener mentalidad financiera, todo será más fácil.

La importancia de la tasa de rendimiento

Además del tiempo y la constancia, ya hemos mencionado que hay otro factor que me gustaría destacar de manera particular por obvio que parezca: la *tasa de rendimiento* o *tipo de interés*.

Aunque no te lo creas, una pequeña diferencia de porcentaje del tipo de interés con el paso del tiempo se hace cada vez más grande. Muchas veces no nos creemos el efecto que tiene la tasa de rendimiento y podemos pensar que podríamos duplicar nuestro dinero si en vez de ganar el 4 % ganamos el 8 %. ¡Estamos equivocados! Esa diferencia del 4 % de más puede significar mucho dinero, más del doble, a lo largo del tiempo.

Antes hablábamos de invertir 1000 € el día de nuestro nacimiento a una tasa de rendimiento del 4 % anual y obtener a los 65 años la cantidad de 12 798 €. Recuerda que esos 1000 € sólo los poníamos una vez y los dejábamos trabajar sesenta y cinco años. Lo normal sería pensar que si al año obtenemos el 4 % de 1000 €, cada año obtendríamos 40 €, que multiplicados por 65 años serían 2600 €. ¿Y de dónde salen los 12 798 €? Vamos por pasos:

- Al término del primer año, se abonaron 40 €, lo que es lo mismo, el 4 % de 1000 €.

- El segundo año lo empezamos con 1040 € y al final obtenemos el 4 % de estos 1040 €.
- Por lo tanto, conseguimos 41,60 € al final del segundo año, que sumados a los 1040 ya son 1081,60 €.

Con el paso de cada año, el pago de intereses se calcula sobre el total en la cuenta, incluyendo los intereses generados anteriormente, y a esto se le llama el *tipo de interés compuesto*.

Por eso es importante que los intereses que cobres no los destines a tu cuenta corriente habitual, ya que lo más fácil sería acabar el primer año, cobrar los 40 €, gastarlos y reinvertir otra vez los 1000 €. Cuando es mucho más rentable reinvertir, no sólo los 1000 €, sino también los 40 € generados durante el primer año.

En el capítulo 15 veremos que conseguir una tasa de rentabilidad más alta implica asumir más riesgos en tus inversiones, así que tendrás que evaluar si te compensa, pero de momento vayamos paso a paso.

Una misma inversión con rentabilidades superiores hace que se obtengan mayores rendimientos... ¡de pura lógica!; mira la figura 4-3.

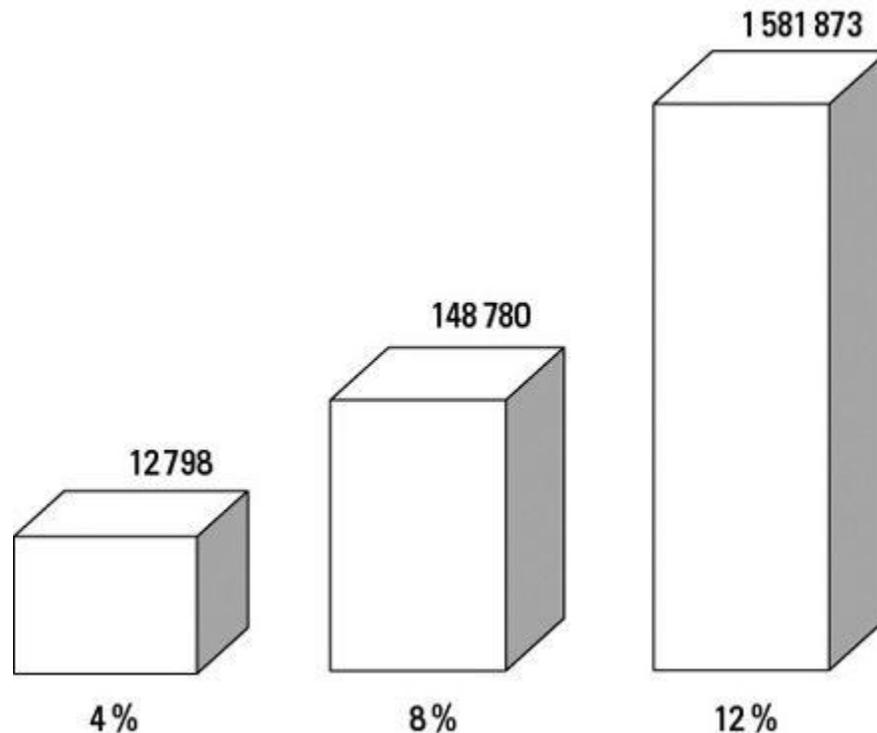


Figura 4-3: La diferencia de ganancias de una inversión única de 1000 € es notable en función de la tasa de rendimiento.



Ahora entenderás por qué la tasa de rendimiento es igual de importante que el tiempo o la constancia a la hora de sacarle más partido a tus ahorros. Para alcanzar un determinado objetivo de ahorro tienes dos opciones: o ahorras más dinero y aceptas una tasa de rendimiento menor, o ahorras menos a una tasa de rendimiento más alta. Está claro, que la mejor opción es la segunda, ya que sería mejor tener que hacer un menor esfuerzo de “sacrificar” nuestro dinero actual a cambio de obtener más rentabilidad, aunque luego verás que conseguir rentabilidades altas no es fácil, tienes que perseguir siempre encontrar las mejores opciones para rentabilizar tu dinero bajo un determinado riesgo.

La Regla del 72 demuestra el efecto del tiempo y el interés compuesto. Esta sencilla regla nos dice que nuestro dinero se duplicará, aproximadamente, en un período que se determina dividiendo 72 entre la tasa de rendimiento conseguida.

Si hacemos una inversión que da el 2 % anual, tardaremos treinta y seis años en que la cantidad que hemos puesto se duplique. ($72 / 2 = 36$).

Si hacemos una inversión que da el 4 % anual, tardaremos dieciocho años en que la cantidad que hemos puesto se duplique. ($72 / 4 = 18$).

Si hacemos una inversión que da el 6 % anual, tardaremos doce años en que la cantidad que hemos puesto se duplique. ($72 / 6 = 12$).

Si hacemos una inversión que da el 8 % anual, tardaremos nueve años en que la cantidad que hemos puesto se duplique. ($72 / 8 = 9$).

Si hacemos una inversión que da el 12 % anual, tardaremos seis años en que la cantidad que hemos puesto se duplique. ($72 / 12 = 6$).

La regla del 72 es un ejemplo de cómo el dinero puede multiplicarse a través del interés compuesto si se le da el suficiente tiempo.

Errores comunes que cometemos con el dinero

Después de conocer a mucha gente que ha tenido problemas con el dinero, e incluso a personas que no sólo no los ha tenido sino que pueden considerarse privilegiadas, podría llegar a la conclusión de que los errores más habituales a la hora de tratar nuestro dinero son once. Seguramente, si nos ponemos a hacer un análisis más desarrollado encontraríamos más, pero te aseguro que si intentas no caer en estos errores que te voy a mencionar tendrás una vida económica más tranquila.

- **No planificar.** Todas las personas tenemos una gran capacidad para posponer nuestros planes. Siempre es más fácil dejar las cosas para mañana en vez de encararlas hoy. Somos así, cómodos por naturaleza. Pero en temas económicos posponer según qué tipo de decisiones nos puede salir muy caro. Antes mencionábamos que el tiempo es uno de los elementos más valiosos con los que contamos, y todo aquel tiempo perdido ya no es recuperable. Tú puedes dejar que las deudas se acumulen en tu tarjeta de crédito, o puedes dejar que una inversión que no ha salido como esperabas se pudra sola con el paso del tiempo, o quizá también que no tengas en cuenta que algún día dejarás de trabajar y no podrás tener ingresos recurrentes. Pero todas estas decisiones acaban saliendo mal y, a veces, muy

mal. Planificar tus finanzas no es tan divertido como planificar un viaje o una escapada de fin de semana, pero el no planificar y no pensar en el futuro puede costarte más caro de lo que crees.

- **Gastar más de lo debido.** En esto de las finanzas no hacen falta muchos conocimientos matemáticos. Si sabes restar sabrás que el ahorro proviene de la diferencia entre ingresos y gastos, por lo que si gastas más de lo que ingresas acabarás en una espiral muy negativa que tarde o temprano te explotará por algún lado. No ganamos todo lo que nos gustaría y en este aspecto tenemos poca capacidad de maniobra, pero en la segunda parte verás que en el aspecto de los gastos puedes optimizar tu economía mucho más de lo que crees.
- **Comprar con créditos al consumo.** Pagar un producto o servicio con deuda hace encarecer el precio de ese bien. Pero esto no es lo peor, sino que además se comprometen los ingresos futuros. Comprar a crédito va a llevarte a gastar más de lo que realmente necesitas. No caigas en la trampa, es pan para hoy y hambre para mañana.
- **Retrasar el ahorro para la jubilación.** Todos queremos jubilarnos cuanto antes, pero la situación ha hecho que cada vez se vaya retrasando más la edad de la jubilación. Esperar que papá Estado nos acoja en sus brazos es tan iluso como creer que el ratoncito Pérez existe, por lo que demorar nuestro ahorro de cara a tener una jubilación digna sólo nos va a llevar a vivir peor en un futuro. Aprovecha los beneficios que te otorgan algunos productos financieros y quítate de la cabeza eso de “hay que vivir el presente”, ya que en materia económica vivir el presente puede hacer que no puedas vivir en un futuro.
- **Tomar decisiones financieras con ingenuidad.** Muchas veces nos vemos abducidos por esa persona de confianza que nos vende

productos financieros y que nos propone el producto del año. El hecho de que una entidad financiera te dé facilidades para solicitar un crédito no quiere decir que ese crédito vaya a resultarte favorable. Escucha, compara y si no te convence lo que oyes, no lo hagas. En la última parte del libro trataremos más detenidamente este tema.

- **No hacer los deberes.** Gestionar tus finanzas personales no es tarea fácil. Puedes recurrir a un profesional que lo haga por ti, pero nadie mejor que tú conoce tu situación personal para administrarte el dinero. Comprar en el primer sitio que veas, no comparar precios, no estudiar diferentes alternativas, etc., puede resultar un negocio ruinoso. Dedícale tiempo a saber en qué estás gastando el dinero y si tienes posibilidad de adquirir ese producto o servicio de forma más barata. Ese tiempo que destines no será un gasto, será una inversión pero requiere de constancia y dedicación. No puedes esperar plantar un árbol y que éste crezca solo sin dedicarle ningún tipo de cuidado ya que deberás podarlo, regarlo, administrar productos adecuados para que crezca fuerte, etc. Pues con el dinero pasa lo mismo: si no lo haces tú, nadie lo hará por ti.
- **Dejarse llevar por los sentimientos.** Cuando sufres un cambio de vida (por ejemplo, después de perder un trabajo, un divorcio, la muerte de un ser querido) o cuando te sientes presionado por cualquier circunstancia, es probable que te vuelvas muy vulnerable a la hora de tomar decisiones. La psicología humana en materia de dinero es altamente sorprendente e incluso las personas más cerebrales y maduras toman decisiones ante las que hasta un niño de 5 años se echaría las manos a la cabeza. En la segunda parte hablaremos de aquellos impulsos que nos llevan a consumir más de lo necesario y en la última parte trataremos el tema de la psicología sobre las inversiones. Recuerda, cabeza fría.
- **No separar el grano de la paja.** Cuando nos enfrentamos a cualquier materia en la que no somos unos expertos, siempre es más

fácil caer ante aquellas personas que tienen una cierta capacidad de vender aire. En temas económicos y financieros son muchos los que se las dan de grandes expertos sobre la economía y las finanzas. Ten en cuenta los consejos financieros pero asume que al final eres tú quien toma las decisiones y quien saldrá favorecido o perjudicado. Tú estás perfectamente capacitado para administrar tu dinero, así que infórmate, aprende y confía en ti mismo. No sigas a las masas. Escucha, piensa y actúa en función de tus propios criterios. Lo que es bueno para muchos no tiene por qué ser bueno para ti. En el capítulo 26 te hablaré de ello.

- **Exponerse demasiado a los riesgos.** No vayas por la vida sin una red de seguridad. Tus ahorros serán el mejor seguro económico que puedas tener en caso de que las cosas en algún momento de la vida te vayan mal. Y, a riesgo de ser demasiado negativo, estas cosas pasan más a menudo de lo que nos pensamos. Protege tu futuro económico y el de tu familia con algún tipo de seguro. Las cosas nunca pasan... hasta que pasan.
- **Vivir por encima de tus posibilidades.** Éste es el error mayor que solemos cometer, y el que da origen a verdaderas catástrofes económicas. No vivas por encima de tus posibilidades. No vas a impresionar absolutamente a nadie y sólo vas a conseguir generar envidia a las mismas personas que luego se alegrarán cuando estés arruinado. Sé feliz con lo que tienes. Ten ambición y ganas de aspirar a una vida mejor, pero no vivas como tal hasta que no hayas conseguido ese estatus. La vida pone a cada uno en su sitio y si vives pensando que eres más rico de lo que verdaderamente eres, ésta se encargará de ponerte en tu sitio tarde o temprano.
- **El dinero no lo es todo.** Si te has comprado este libro para aprender a administrarte mejor, te felicito. Si lo has hecho para llegar a ser millonario te vas a sentir profundamente decepcionado. Gestionar tus finanzas personales no tiene nada que ver con llegar a ser rico, sino con llevar una vida cómoda y relajada donde los problemas

económicos tengan el mínimo impacto posible. Vive la vida, disfruta y no te obsesiones con el dinero. Has de saber encontrar el equilibrio entre ahorrar y cuidar tu dinero, y vivir plenamente. Valora lo que tienes y si piensas que hay gente que vive mejor que tú pregúntate cuánta gente podría pasar el mes con lo que tú te gastas en algún capricho.

¿Tienes claro qué es un activo y un pasivo?

Para analizar una empresa los analistas deben mirar una serie de datos que les permiten evaluar su situación. Entre las muchas cosas que se pueden analizar hay dos que son fundamentales: el balance y la cuenta de resultados.

El *balance* es una foto de la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado. Qué tiene, qué le deben y qué debe sería la información que a primera vista podríamos obtener. Tiene un componente estático ya que demuestra la situación patrimonial en un momento determinado, porque entre el balance de una empresa de una semana a otra la foto puede mostrar cosas muy diferentes. Está formado por el *activo* (bienes o derechos que generan un rendimiento) y el *pasivo* (obligaciones que tiene la empresa frente a terceros y que le generan un coste).

La *cuenta de resultados* muestra cuánto ingresa y cuánto gasta la empresa. Tiene un componente más dinámico que el balance, ya que recoge la información acumulada en el período de tiempo que estemos analizando.

Por lo tanto, tenemos por un lado un documento que nos indica qué tiene la empresa (ya sean bienes, derechos u obligaciones) y por otro lado un documento que nos indica el rendimiento (positivo o negativo) de esos bienes, derechos y obligaciones.

Pues bien, con una persona pasa exactamente lo mismo: cada uno de nosotros podríamos hacer un balance y una cuenta de resultados de nuestra situación personal y ver qué activos y pasivos tenemos y qué flujos de dinero nos genera. Si te preguntaran qué tienes, seguro que

serías capaz en menos de medio minuto de enumerar tus bienes, tus deudas y cuánto ganas.

Pero aquí vienen dos grandes problemas:

- Quien acaba teniendo problemas de dinero normalmente no sabe la diferencia entre un activo y un pasivo y, si la sabe, no sabe reconocerlo en su propio ámbito económico.
- Esas mismas personas no saben reconocer todos y cada uno de sus gastos y de dónde provienen.

Y entre estos dos problemas hay una gran relación. ¿Estoy diciendo que lo que pagas cada mes de hipoteca no sabes de dónde viene? ¡Claro que lo sabes! ¡De haber hecho una inversión en la compra de tu piso! Aquí está la confusión. El dinero que sale cada mes de tu cuenta corriente para pagar el piso es un gasto que tú crees que sirve para financiar un activo, es decir, una inversión. Pero es que la compra de tu vivienda habitual no es una inversión. Por lo tanto, no sabes la diferencia entre activo y pasivo, y no sabes exactamente para qué sirve esa cuota que pagas cada mes.

En el capítulo 18 hablaremos de la inversión en vivienda y, sobre todo, de la vivienda habitual, que es donde residimos.



La compra de una vivienda conlleva un componente emocional muy fuerte y en lo que se refiere a economía, inversiones y dinero, las emociones fuertes acostumbran a disminuir la inteligencia financiera de las personas. Piénsalo, tu casa no es un activo, es un pasivo.

Pero sigues sin tener claro qué es un activo y qué un pasivo. Un activo tiene que generar dinero, un ingreso, un flujo de efectivo hacia mi cuenta corriente. Un pasivo es algo que genera precisamente el efecto contrario, hace salir dinero de tu cuenta corriente. La figura 4-4 te muestra un esquema de la cuenta de resultados y el balance de una persona.

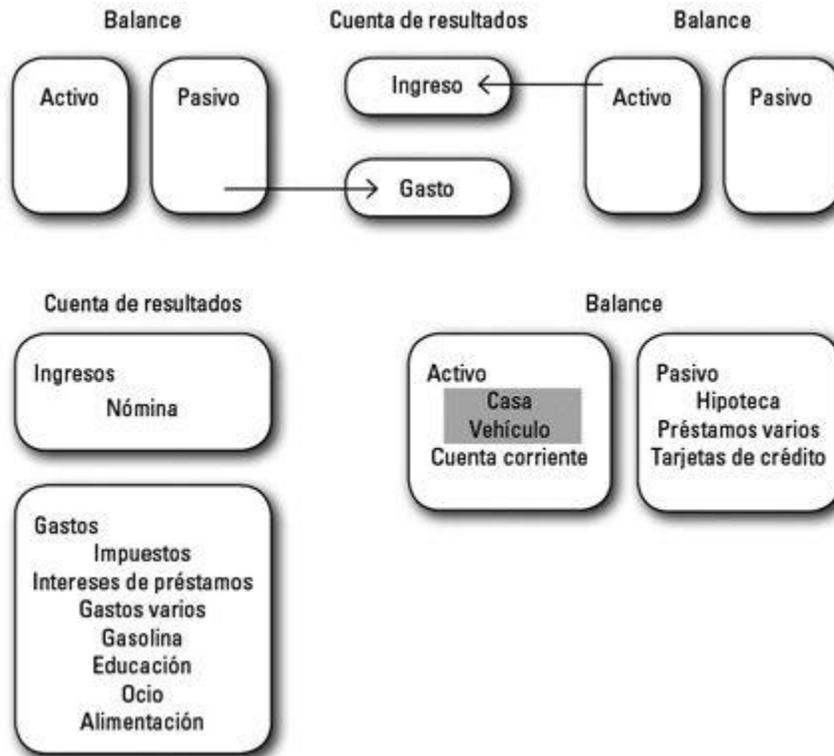


Figura 4-4: Cuenta de resultados y el balance de una persona

Fíjate que la casa y el vehículo están sombreados porque es algo que siempre hemos considerado un activo. Pero ¿te dan algún rendimiento? La respuesta es: no. El vehículo se deprecia con suma facilidad y nos genera muchos gastos, al igual que la casa. Difícilmente podrás obtener rentabilidad de ninguno de los dos el día que quieras venderlos. Recuerda que un activo es algo que genera dinero en la cuenta corriente y estos dos supuestos activos más bien hacen todo lo contrario. El problema de la cuenta corriente es que paga intereses tan bajos que difícilmente te compensa todos los intereses y gastos que genere tu pasivo.

Qué es una inversión (y qué no lo es)

Una inversión implica sacrificar algo en el presente con la esperanza de recibir más en el futuro. Cuando estudias estás haciendo una inversión en tiempo y dinero; cuando cocinas exactamente lo mismo; y también cuando antes de salir de casa te pasas tres horas delante del espejo para colocarte los cuatro pelos que te quedan y te gastas dinero en cremas hidratantes, reafirmantes y perfumes. Cuando haces todo esto es porque esperas conseguir un resultado mejor a corto o a largo plazo dependiendo de cuál sea la inversión y tu objetivo.

Pero si compras tu vivienda con el objetivo de residir en ella no le vas a sacar ningún rendimiento económico, al contrario, es una fuente de gastos. Cuando la vendas a un precio más alto del que la compraste, querrás vivir en una casa mejor (porque... para eso se hacen los cambios, ¿no? ¡Para ir a mejor!) que al ser más grande y haber sufrido también la revalorización correspondiente te costará más cara que tu anterior casa. Por lo tanto... ¿qué rendimiento sacas a ese activo?

En el capítulo 9 hablaremos del endeudamiento, y de si es bueno o malo. Pero, aunque hay que reconocer que algo de endeudamiento es necesario en nuestra vida, también es verdad que tenemos que marcarnos como objetivo que el dinero obtenido por la deuda debemos invertirlo en activos que generen más rentabilidad que los intereses que pagamos por dicha deuda.

Por ejemplo, imagina que pides un préstamo de 30 000 € por el que debes pagar el 3 % anual de intereses. Si ese dinero lo utilizas para invertir en algo (un activo) que te genere al año el 7 %, el endeudamiento es bueno, ya que en tu cuenta de resultados tendrás una salida de dinero de la cuenta corriente de 900 € (el 3 % de 30 000 € que debes pagar por intereses) pero al mismo tiempo tendrás una entrada de dinero de 2100 € (el 7 % de los 30 000 € que cobras de lo que genera tu activo).

Por lo tanto, estás ganando 1200 € al año. Si los ahorras podrás acumular para comprar más activos que te generen más intereses a tu favor y aunque la partida de gastos aumente, tu partida de ingresos aumentará más que proporcionalmente. A esto se le llama *apalancamiento financiero*. Pero tampoco te emociones, que las cosas no son así de sencillas.

Ese 3 % que pagas por el préstamo lo conoces, lo sabes a ciencia cierta desde el primer día que te endeudas. Pero que vayas a conseguir el 7 % de rentabilidad en tu inversión no lo sabes o, al menos nadie te lo asegura.

Por el contrario, si te endeudas para comprar cosas que no te generan ningún tipo de rendimiento estarás haciendo más grande la partida de gastos de la cuenta de resultados (a más deuda, más intereses hay que pagar) mientras que la de ingresos seguirá igual porque seguirás cobrando la misma nómina. Y esto es lo que en el capítulo 2 ejemplificaba con la carrera del hámster.

Fíjate en la figura 4-5, donde el dinero, los flujos de efectivo que generan los activos, es superior a los gastos que generan los pasivos. A

medida que trabajes y ganes más dinero, puedes ahorrar más, ya sea para comprar más activos productivos o para cancelar pasivos.

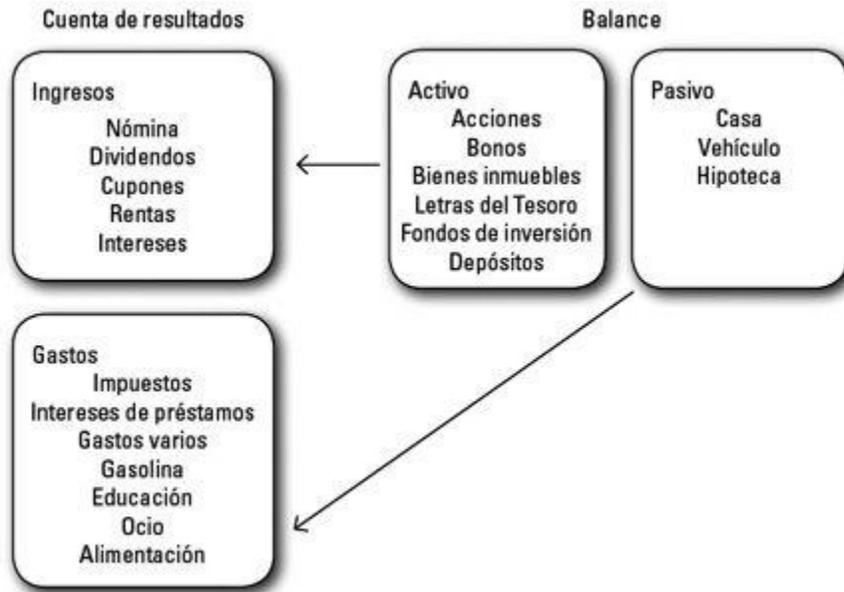


Figura 4-5: Balance y cuenta de resultados de las personas que hacen trabajar el dinero a su favor



Ahora que ya sabes la diferencia entre un activo y un pasivo y las repercusiones que la elección de unos y otros van a tener a lo largo de tu vida, piensa en tu cuenta de resultados y en tu balance, y analiza qué supuestos activos, improductivos tienes alrededor y de qué manera podrías sacarles más rendimiento. De los pasivos y de los gastos ya hablaremos en la parte II.

Capítulo 5



Educar a los hijos en la cultura del ahorro



En este capítulo

- La escuela forma, tú educas
- El hogar como laboratorio
- Invertir (tiempo) en educar a los hijos en temas financieros
- El error de mimar demasiado a los hijos en asuntos económicos



Tú tienes la posibilidad de que tus hijos tengan una educación sobre el dinero que ni tú ni yo tuvimos. Hace años nadie escribía sobre cómo gestionar las finanzas personales y, por desgracia, muchas generaciones hemos tenido que aprender a base de palos. Luego aparecieron libros de autoayuda de mucho éxito donde todo se resumía en desear algo con mucha intensidad para que se hiciera realidad. Pero la única realidad que hay acerca del dinero es que o te instruyes y te dedicas a trabajarlo, o no crece por arte de magia por mucho que cada noche desees con fuerza que esa hipoteca que tienes en la entidad financiera desaparezca como el humo.



Haz un favor a tus hijos y permite que conozcan cómo funciona el dinero y qué hay que hacer para llevar una vida tranquila desde el punto de vista económico. De nada sirve que le pagues muchos cursos de inglés o el mejor máster en el extranjero, si tu hijo va a pasar alguna vez en la vida por un calvario económico por no haber planificado y no haber incluido el ingrediente mágico de la gestión de sus finanzas personales: la sensatez.

Hablar de dinero en casa

Tengo que reconocer que me siento afortunado ya que mis padres me enseñaron muchas cosas sobre el dinero y la importancia de su administración siendo yo muy pequeño. Todas las enseñanzas las hicieron de manera indirecta, es decir, nunca tuvimos una charla sobre la importancia del ahorro y de cómo debía manejar las pequeñas pagas que obtenía por trabajar los veranos desde que cumplí los 15 años. Pero vivimos épocas complicadas por culpa del dinero, y eso me hizo saber desde bien joven que no quería pasar por esas situaciones, por lo que tomé siempre nota de los factores que nos habían llevado a las dificultades para no repetirlos en el futuro. Mis padres, sin tener ningún tipo de estudios sobre economía, sabían cómo aprovechar al máximo lo que tenían y transmitirnos esa habilidad a mí y a mis hermanas.

Pero, desgraciadamente, en la mayoría de las familias el dinero es un tema tabú. Parece que hablar de dinero a los hijos es materializar mucho un tema que, bien llevado, puede alcanzar tintes hasta filosóficos. Los padres no hablan de manera sincera con sus hijos sobre las limitaciones que tiene una economía familiar ni sobre las dificultades que conlleva realizar un presupuesto familiar.

He hablado con muchos padres sobre este tema y aunque cada uno tiene su particular visión de cómo se debe educar a los hijos en esta materia, todos coinciden en que es un tema de adultos y que los niños no deben estar involucrados en estas tareas que entorpecen el disfrute

de su niñez. En muchas familias sólo se trata abiertamente el tema del dinero cuando se llega a una situación límite por un desacuerdo o una crisis financiera, y en este punto es cuando empezamos a relacionar la administración de las finanzas personales con algo negativo.

Muchas veces los padres han tenido un enfoque correcto de la situación, pero los hijos acostumbramos a reaccionar de manera rebelde. Por ejemplo, si tus padres gastaban el dinero con cuidado y privándote de ciertos caprichos, después es normal que cuando empezaras a recibir tu primer sueldo lo gastases en todas aquellas cosas que antes no habías podido tener.



No subestimes el potencial de tus hijos ni arriesgues su futuro por no enseñarles lo necesario para gestionar correctamente sus finanzas. ¿Tirarías a tu hijo al mar sin haberle enseñado a nadar? Cómprale buenos libros sobre finanzas y dedica tiempo a enseñarle mediante el ejemplo cómo se administra las finanzas una persona. Todos nos equivocamos cuando empezamos a realizar una actividad, por lo que es mejor que se equivoquen cuando todavía tienen tu auspicio en vez de meter la pata cuando no gocen de ningún respaldo y se vean involucrados en problemas que van a tardar años en superar.

Predicar con el ejemplo

Mucha gente invierte en inmuebles porque ha oído decir que es una inversión segura. Otros invierten en acciones porque alguien les ha dicho que la bolsa, en períodos buenos, puede generar rentabilidades espectaculares. Otros, por lo general los mismos, se gastan más de lo que realmente pueden en la compra de un coche porque sus amigos tienen coches de gama alta y ellos no pueden ser menos, etc.



Al final tomamos muchas decisiones derivadas de los malos hábitos de aquellas personas que nos rodean y de uno de los grandes

males de nuestra sociedad: la envidia. Todo esto sería fabuloso si nuestro país estuviera formado en su totalidad por millonarios, pero España es un país de clase media, y la misma persona que nos recomienda comprar acciones de una determinada empresa o un piso en una zona con altas posibilidades de revalorización está endeudada hasta las cejas.

Los padres tienen la obligación de predicar con el ejemplo, ya que el día a día es mucho más efectivo que una charla delante de un papel y con un bolígrafo. Los hijos aprenden cuando ven que sus padres sacrifican un capricho presente para poder obtener algo más en el futuro sin que ese desembolso les trastoque sus cuentas. De nada sirve pedir que se ahorre energía si luego nos dejamos las luces de toda la casa encendidas, o que les hablemos de regular el gasto cuando se tira mucha comida que ni hemos consumido y que se nos ha caducado. Llevar a los hijos de compras es una buena oportunidad para que aprendan que no todo lo que nos piden se les puede conceder. También hay que dejarles claro que si se les compra una cosa no tienen derecho a otra un poco más tarde; es un buen ejemplo para que vean que los recursos son limitados. De esta manera empezarán a valorar un concepto muy habitual en economía, el *coste de oportunidad*.



Discutir con ellos el precio y el valor intrínseco de las cosas (el valor intrínseco incluye el precio y el beneficio que el bien comporta para quien lo usa) es positivo y ayuda a que incorporen altas dosis de sensatez a las decisiones que deban tomar más adelante. Al fin y al cabo, la gestión de las finanzas personales también es una cuestión de hábito.



Ten cuidado también con el concepto de justicia financiera si tienes más de un hijo, porque si la diferencia entre los caprichos que se les conceden a unos y otros es muy grande, el día de mañana podrían tener la impresión de que tenías una preferencia arbitraria por uno de los hermanos.

La educación financiera de los hijos

La mejor enseñanza es aquella que proviene de la práctica del día a día, en primer lugar, porque es más natural y menos pesada y, en segundo lugar, porque es la que cala más en el cerebro de los niños. Por eso es importante que la educación financiera de los hijos empiece mediante herramientas que les permitan aprender disfrutando y viendo la enseñanza más como un juego que como el resultado de una actividad realmente aburrida. Los siguientes pasos te pueden servir de guía:

- Puedes empezar a educar a tus hijos en materia de dinero mediante juegos que conlleven decisiones de compra y acumulación de dinero, demostrándoles que todas esas cosas que ahora hacen con dinero de papel pasan en la vida real.
- Un paso más avanzado será permitirles participar en la toma de decisiones de compra con recursos limitados, por ejemplo, preparar el presupuesto de su fiesta de cumpleaños (a cuántos niños invitar, el coste de cada niño, etc.), comprar el regalo de algún familiar, etc., para que empiecen a ver que las decisiones sobre el dinero se basan en otro principio básico de la economía: la escasez de recursos.
- El establecimiento de una paga periódica con la que deben hacer frente a sus caprichos hace que asuman responsabilidades por ellos mismos, ya que sabrán que los recursos no son ilimitados y que van a tener que sacrificar cosas con el objetivo de conseguir otras que les proporcionen más satisfacción o que les cubran una necesidad mayor. De esto hablaremos más adelante.
- El paso decisivo será la participación del hijo ya adolescente en las decisiones del presupuesto doméstico de toda la familia mediante el conocimiento de los gastos que tiene la casa, la evolución de éstos durante todos los meses, las consecuencias de una buena política energética, qué repercusión tiene salirse del presupuesto y qué

representa un gasto excesivo en gastos de primera necesidad, como, por ejemplo, la comida. En esta parte de su aprendizaje es importante que conozcan el seguimiento de una buena política de ahorro que permita a la familia ciertos caprichos estacionales como el pago de las vacaciones o una determinada compra de uso común.

Todos los hijos no son iguales y su capacidad de aprendizaje evoluciona de manera diferente, pero tú mejor que nadie conoces a tus hijos y sabrás marcar los tempos para pasar de una fase a otra con el objetivo de que su aprendizaje sea progresivo.

Implicación de los hijos en el presupuesto familiar

A la hora de implicar a los hijos en la elaboración y el seguimiento del presupuesto familiar hay que tener especial cuidado con las magnitudes de los números que vamos a tratar. Para cualquier niño, cuyo máximo objeto de deseo es un sobre de cromos, un euro es una gran cantidad de dinero y tener diversas monedas de céntimo en sus manos le hace sentir importante, por lo que hasta que no llegue a la adolescencia y no empiece a tratar magnitudes similares a la de los adultos, en temas como la ropa, por ejemplo, su percepción del dinero puede ser distorsionada.



No es conveniente decirle a tu hijo la cantidad que los padres ganáis al mes, ya que esa cifra, por pequeña que sea, será una gran cantidad de dinero a sus ojos. La inocencia de tu hijo hará que piense que los ingresos que entran en casa son muy altos y no entenderá que después le niegues ciertos caprichos por mucho que lo hagas por su bien.

Discutir sobre el ahorro generado por la familia o la planificación financiera que se realiza para alcanzar determinados objetivos tampoco es recomendable hasta que tu hijo no tenga la madurez suficiente para

entender determinados conceptos. Si considera que sus padres disponen de más recursos de los necesarios, puede tender a no valorar lo que tiene ni a luchar por conseguir labrarse un buen futuro. Seguramente estarás preguntándote cómo puedes ocultarle a tu hijo tanta información relativa a importes y al mismo tiempo querer que aprenda qué es la planificación financiera y el presupuesto de un hogar. Mi recomendación es que aproveches proyectos familiares, como, por ejemplo, las vacaciones, para poner en práctica temas de educación financiera. Si deseas planificar las vacaciones junto a tu hijo, hazlo con cierto tiempo de antelación marcándote un objetivo que alcanzar y el dinero que se necesitará para billetes de avión, gasolina o peajes, noches que se pernochará fuera, alimentación, etc. Investigad juntos los precios y una vez que tengáis el presupuesto hecho, marcaos un propósito de ahorro mensual para poder llegar al objetivo.

La máquina que regala dinero y el plástico milagroso

Hay que explicarles a los hijos el funcionamiento de un cajero automático, ya que cuando son pequeños tienden a pensar que es una máquina que regala dinero sin ninguna contraprestación. Lo mismo ocurre con la tarjeta de crédito, que, a sus ojos, es un trozo de plástico capaz de comprar todo lo que uno quiere a cualquier precio.

Explícale a tus hijos que te puedes permitir utilizar la tarjeta de débito porque previamente has conseguido ahorrar dinero en el banco, y es éste quien utilizará este dinero para pagar la compra. Para hacerle entender la razón de un límite de crédito en tu tarjeta, dile, por ejemplo, que has llegado a un acuerdo con el banco que no te permite gastar más de un determinado importe (no le desveles nunca el límite de tu tarjeta, simplemente dile que es una cantidad pequeña para cosas muy determinadas).

Éste es buen momento para introducir a los hijos en el tema de las inversiones, ya que puedes contarles que, además del ahorro, van a contar con los rendimientos de ciertas inversiones. De esta manera podrás explicarle a tu hijo qué es una entidad financiera y para qué sirve.

El objetivo es introducir gradualmente a los hijos en las decisiones financieras de la familia teniendo en cuenta que el aprendizaje debe de ser lento y adecuado a cada fase de su madurez.

Sus primeros ingresos. La paga

A medida que tus hijos se van haciendo mayores cada vez requieren de más recursos para llevar a cabo su vida social. Lo que en sus primeros años es un sobre de cromos o una determinada figura con su personaje de dibujos animados favorito, se convierte con el paso del tiempo en ir a merendar, ir al cine o a tomar algo con los amigos.

La necesidad de una paga es una demanda que surge del propio entorno social del niño y de sus actividades cotidianas, que puede generar que tu hijo se sienta un poco desubicado si no consigue llevar el ritmo de sus compañeros.



Dar o no paga es una elección que dejo a tu criterio, pero aunque no lo recomiendo para niños, sí que es parte del proceso de aprendizaje de la cultura del ahorro el otorgarles una paga cuando llegan a la adolescencia. El importe dependerá de los padres y deberá ajustarse al presupuesto familiar. No obstante, es recomendable que el importe sea un poco inferior a las necesidades reales del joven, para que tenga que administrarla y aprenda que hay veces en las que es necesario sacrificar ciertas cosas para obtener otras.

En la etapa de la niñez es mejor proponer a los hijos que pidan los recursos necesarios para atender sus necesidades de consumo estableciendo un límite semanal y siempre con la aprobación de los padres en cada decisión de compra. Esta práctica los ayuda a entender el concepto de crédito y explicar por qué quieren o necesitan una determinada cosa.

La noción del tiempo es diferente en función de la edad, por eso es recomendable que la paga empiece siendo semanal, para pasar a ser quincenal y luego, finalmente, mensual. Deben acostumbrarse a manejar su propio dinero para un cierto período, y empezar por una paga mensual puede generarles verdaderos dolores de cabeza. Mejor poco a poco.

Si antes de acabar el plazo para recibir la siguiente paga el chaval se lo ha gastado todo, deberá aprender a gestionar la escasez y estar unos días sin poder gastar en aquello que desea. En estos casos algunos padres aprovechan para introducir el concepto de préstamo, le adelantan al joven una cantidad a cuenta de la próxima paga y bajo el

pago de unos intereses. Todo esto hará que la próxima paga se reduzca en importe y empiecen a asumir las consecuencias del endeudamiento.



La forma como introduces la paga en la educación financiera de tu hijo depende solamente de ti, pero no es recomendable que la utilices como castigo, sino como un instrumento de aprendizaje. Por esta misma regla de tres, no es recomendable asociar la paga a un éxito derivado de sus obligaciones, como sacar buenas notas, hacerse la cama o mantener en orden la habitación, ya que éstas son unas obligaciones que deben asumir independientemente del dinero. Dicho esto, en determinadas ocasiones puntuales y tras conseguir un rendimiento por encima de las expectativas, sí que se le puede premiar con una especie de bonus para que valore que el trabajo hecho de manera excelente tiene su recompensa.

Si tu hijo no saca buenas notas, castígalo sin salir con los amigos o sin ir al cine o a una determinada fiesta, pero no rompas tu estrategia educativa para que, así, aprenda el funcionamiento del ahorro y la gestión de su dinero. Debe saber que su paga tiene que estar prevista en el presupuesto familiar y sale de los ingresos que generáis y que, lógicamente, disminuye el ahorro familiar del mes. De esta manera el joven aprenderá que la recepción de su paga forma parte de la estrategia financiera de la familia, se sentirá parte del proyecto y a ti te será más fácil argumentar, cuando sea necesario, por qué no le aumentas la cantidad que le das periódicamente.



La paga tiene que ser un instrumento que lo ayude a costear sus deseos y a socializar dentro de su entorno. No te recomiendo que utilices la paga para cosas referentes a su “trabajo”, como libros de texto, calculadora, etc. o cualquier elemento necesario para su vida cotidiana, como la ropa o la alimentación. Los niños no son tontos y entienden que eres tú el máximo responsable de su educación, por lo que podrías generarle un sentimiento de rebeldía hacia ti que lo perjudicará en otros ámbitos en la adolescencia.

Pero la mejor ocasión para darle una lección magistral de finanzas a tu hijo es cuando te solicite algún elemento exclusivo cuyo precio exceda de lo razonable. Puede que se lo merezca, pero no hay ninguna razón que justifique su compra en ese momento. Esto es lo que en el mundo de los adultos llamamos “un lujo” y tu hijo debe aprender que esos lujos requieren de esfuerzo y sacrificio antes de poder comprarlos. Ante esta situación tienes dos opciones:

- Enseñarle cómo funciona un préstamo y dejarle una parte, no todo, del dinero que necesita a cambio de que te lo devuelva mediante las futuras pagas y a cambio de un precio. El joven debe entender que si necesita utilizar el dinero de los demás, él debe aportar una parte y, además, debe pagar por lo que le dejen. Los intereses no deben explicarse como una multa, sino como el alquiler que se paga por el uso de un dinero que no se tiene.
- Enseñarle a ahorrar para pagarse ese lujo. En este caso tienes una oportunidad de oro para premiarle la constancia. Ayúdalo a crearse metas y proponle que si consigue ahorrar en los próximos meses el 80 % de lo que vale lo que se quiere comprar, tú lo ayudarás con el otro 20 %, por ejemplo. Esta técnica es buena porque muchas veces las compras impulsivas relacionadas con el lujo adolescente tienen que ver con modas estacionales, y puede pasar que cuando tenga ahorrado el dinero, ese lujo ya no le apetezca porque “ya no se lleva”.

El dinero en la adolescencia

La adolescencia es una fase complicada, y no solamente para los hijos. Los padres se enfrentan a una serie de desafíos económicos debido a que los hijos gastan más. El colegio aumenta de precio, y con ello todo el material escolar relacionado, al igual que las actividades de ocio y las extraescolares. Por no hablar de gastos relacionados con el cuidado personal o la salud, que en estas edades se vuelven más habituales.

La paga debe renegociarse periódicamente, de manera que se ajuste a las necesidades de los hijos en cada etapa. Es necesario que en esta fase los prepares para su independencia económica, y para ello es recomendable que le subas la paga para que ellos mismos asuman más responsabilidades sobre sus necesidades personales y administren sus gastos en temas de los que hasta ahora te ocupabas tú. A más paga, más independencia, pero más responsabilidad.

Darle la oportunidad a tu hijo para que se sienta independiente a la hora de gestionar su dinero le facilitará la difícil travesía que significa, para él y para ti, la adolescencia. Tú le estás dando un voto de confianza en un momento en el que se creen capaces de todo por sí mismos, y éste será un buen incentivo para que trabajen su planificación personal.

Ten presente que un buen instrumento como la paga, si se utiliza mal, puede conllevar consecuencias negativas. Recuérdale que la paga no solamente debe servir como fin (costear su creciente independencia), sino también como medio (el aprendizaje de la disciplina con el dinero). Si sólo lo tiene en cuenta como un fin, tu hijo podrá tender a pensar que la paga es un derecho adquirido que nada tiene que ver con un presupuesto familiar.

Hemos hablado de utilizar la figura del préstamo, pero si tu hijo hace un mal uso o incluso abusa de esta figura, retira la práctica durante un tiempo. Explícale que en la vida real, la de los adultos, es decir, aquel mundo al que tu hijo quiere pertenecer, los bancos te cierran el grifo del crédito si consideran que no tienes capacidad de devolver el dinero prestado o si ya tienes muchas deudas.



Otra práctica recomendable y que utilizaban nuestros abuelos era la de los sobres. Si tu hijo tiene dificultades para organizarse el dinero de la paga para las diferentes necesidades, enséñale a dividir su paga en diferentes sobres, uno para cada necesidad (salir a tomar algo con los amigos, cine, libros, música, etc.). La gracia de esta técnica es que, a medida que tu hijo vea que el dinero de uno de los sobres se acaba, será más consciente de que cada vez tiene menos y que debe racionalizar lo que le queda y sacrificar y

valorar alternativas. Si te decides por esta opción recomiéndale que uno de los sobres sea de ahorro, es decir, aquella parte de paga que no tocará y que acumulará por si en un futuro tiene una necesidad de consumo superior a lo habitual.

Qué quieres ser cuando seas mayor

En la adolescencia los jóvenes deben realizar elecciones que serán la base de su actividad profesional. Es un momento de angustia porque no es común que a esas edades tengan claro qué quieren hacer en la vida. La falta de conocimiento sobre la profesión que desean ejercer puede llevarlos a escoger aquellos estudios que les "garanticen" mayores ingresos económicos. Grave error. Guía a tu hijo hacia su verdadera vocación y quítale de la cabeza eso de que si estudia para una determinada profesión, ganará más dinero. La gente que no disfruta de su trabajo se vuelve mediocre, y los mediocres nunca se ganan bien la vida (en política hay muchas excepciones), así que guía a tu hijo hacia lo que verdaderamente le gusta. El dinero ya le llegará.

Algunos consejos para gastar menos con los hijos

Como ya debes saber, ya sea porque tienes hijos o porque lo eres o lo has sido, los gastos relacionados con los hijos tienden a crecer con el paso de los años. Al principio son los gastos relacionados con el nacimiento y su época de bebés; más tarde empiezan en la guardería y en el colegio y con ello el material escolar que se deriva. Después comienzan los gastos en libros, cómics y juegos, para luego llegar a la adolescencia y destinar más dinero a actividades extraescolares, campamentos y diferentes aficiones. En fin, un pozo sin fondo. Pero aunque los gastos son inevitables has de ser consciente de que muchos de ellos son más culpa de los padres que de los propios hijos. La inversión en los hijos (porque es una inversión y no un gasto) se ha de hacer de forma racional y con mucha organización si no quieres que éstos se lleven una idea equivocada de lo que es el dinero. Algunos de los principios básicos que deben regir tu conducta:

- **Si le enseñas dulces a tu hijo, es más probable que se vuelva goloso.** Debes dejar que sea tu propio hijo quien muestre interés y su propio deseo por algo. Muchas veces les ponemos el caramelo en la

boca sin ser conscientes de que ese caramelo les abre las puertas a una serie de vicios no necesarios para su crecimiento. No me refiero solamente a las chucherías, sino a todas aquellas cosas que al ponerlas delante de sus narices les hacen descubrir un mundo de necesidades que hasta entonces no tenían.

- **No establezcas pautas de consumo de productos caros o poco saludables.** Los niños cada vez se vuelven más mimados y orientados a las marcas y las modas. La culpa no es de ellos, ya que el marketing (televisión, etc.) no ayuda mucho en esta labor: es tu deber como padre o madre hacerles ver que todas esas cosas no son siempre necesarias. Establece reglas desde un inicio si no quieres que tu hijo se vuelva un tirano del consumo y empiece una espiral de necesidad hacia cosas que sobrepasan el presupuesto familiar o que incluso no son favorables para su salud. ¿Es casualidad que estemos viviendo la época con más niños con sobrepeso de las últimas décadas? Seguramente no, ya que muchas pautas de consumo establecidas en el propio hogar han llevado a consumir más calorías de las necesarias por la comodidad de los padres, que muchas veces quieren compensar la falta de tiempo dedicado a los hijos con caprichos innecesarios.
- **No abuses de las novedades tecnológicas.** Hace unos meses un cliente me comentaba que estaba pensando en regalarle un móvil de última generación con internet a su hijo de 12 años. Su argumento era que tenía miedo de que si no se lo compraba, su hijo quedara rezagado socialmente. Le recordé aquella época en la que no teníamos móviles, no existía internet y que para llamar teníamos que ir a una cabina de teléfono. Afortunadamente, mi cliente entró en razón y se dio cuenta de que no estaba haciéndole ningún favor a su hijo. Hacer regalos caros cuando el niño no tiene todavía la necesidad o ni siquiera los espera tendrá como único efecto el estímulo de querer tener regalos más caros aún en una próxima ocasión.



Si generas una necesidad, establecerás una obligación.

Capítulo 6



Evaluar la situación económica personal



En este capítulo

- Antes de viajar hay que pasar la ITV
- Alcanzar el equilibrio en temas de dinero
- El ahorro es un medio, no un fin
- Ser millonario no es un objetivo. Evitar malos tragos, sí



Antes de realizar cualquier plan es importante que sepas en qué situación te encuentras. Es muy difícil escoger un destino y el camino que quieres recorrer si no sabes de dónde partes. Al igual que las dietas o los planes de entrenamiento, no se pueden dar recetas generales. Tú mejor que nadie sabes cuál es tu situación, qué edad tienes (por mucho que te quites años), cuáles son tus ingresos y tu situación personal. Cada uno debe tener su propia estrategia y, aunque puedas copiar maneras de hacer de otras personas de tu entorno, no trates de imitarlas porque ni tienes su mismo nivel de ingresos y gastos ni la misma situación patrimonial.

El ciclo económico personal

A lo largo de nuestra vida se producen cambios que requieren de adaptación constante. Muchas veces estos cambios son inesperados y otras veces responden a una planificación previa muy pensada. Sea de la manera que sea, el cambio es lo único que permanece a lo largo de nuestra vida.

Por lo tanto, ¿por qué no puede ocurrir lo mismo con la gestión de nuestro dinero? Es obvio que las necesidades económicas a lo largo de nuestra vida cambian en función de la etapa en la que nos encontramos. A la hora de invertir nuestro dinero y seguir generando ahorro, debemos tener en cuenta en qué momento estamos.

Aunque sigamos siendo las mismas personas, la percepción del riesgo y la planificación de necesidades de liquidez deben ajustarse a las nuevas inversiones que vayamos a realizar. Esto incluye no sólo el plazo de la inversión, sino el riesgo que estamos dispuestos a asumir y el tipo de inversión que vamos a hacer.

Antes de realizar ciertas inversiones tienes que examinarte a ti mismo. Los factores personales que debes analizar son:

- **La edad.** No es lo mismo tener 20 años y un horizonte de inversión de 40, que tener 40 años y un horizonte de inversión de 20.
- **Situación familiar.** Tipo de régimen matrimonial, ¿tienes hijos?, ¿de qué edad?
- **Profesión e ingresos.** Hay profesiones con un gran potencial de crecimiento y, por consiguiente, con mayor expectativa de ingresos. Pero hay profesiones con un potencial más limitado; si éste es tu caso, deberás tener en cuenta que nuestros ingresos futuros crecerán más lentamente.
- **Patrimonio susceptible de ser invertido.** ¿Qué parte puedes invertir y qué parte puedes dejar como fondo de emergencia?

- **Estimación de retiradas.** ¿Vas a necesitar dinero a corto plazo?
- **Experiencia financiera.** ¿Sabes en qué estás invirtiendo?
- **Fiscalidad.** Qué regímenes fiscales te afectan y qué presión tienes.



Otros dos factores fundamentales a la hora de hacer cualquier inversión y que son más inmateriales que medibles son las características psicológicas de cada uno y la tolerancia al riesgo. ¿Necesito ir a un psicólogo para que me diga en qué debo invertir? Pues no es que haga mucha falta, pero sí deberías saber qué tal respondes ante determinadas situaciones. Tu personalidad, el estilo de vida que llevas y quieres llevar en un futuro o tu respuesta ante situaciones imprevistas o pérdidas inesperadas pueden marcar un estilo personal a la hora de invertir tu dinero.

¿Te gusta asumir riesgos? ¿Sabes lo que ello conlleva? Tienes que asumir que, si no arriesgas, ciertas cosas no se pueden conseguir o experimentar. Sé congruente. No hay nada malo en ser arriesgado en tus inversiones ni tampoco en no serlo. Simplemente, asume los riesgos que conlleva cada inversión y realiza tus inversiones con el mismo criterio que utilizarías en tomar otras decisiones en la vida.



A la hora de invertir debes buscar el equilibrio entre *rentabilidad*, *seguridad* y *liquidez*. Identifica en qué fase de la vida te encuentras y busca la mejor combinación que satisfaga tus necesidades. Tu planificación financiera dependerá de la etapa en la que te encuentres, aunque nunca es tarde para empezar a gestionar tu dinero.

Los ciclos económicos personales se podrían dividir en las siguientes fases:

- **Infancia y juventud.** De 0 a 22 años. No tenemos ingresos de forma directa. Realizamos una fuerte labor de búsqueda de esponsorización, esto es, que nuestros padres, abuelos o familia cercana nos mantengan y financien a coste 0 (¿te imaginas que toda la vida fuera así?). Tenemos pocas deudas y sólo al final de la etapa pueden aparecer como consecuencia de financiar nuestros estudios. Es importante empezar a relacionarse con el mundo del dinero gracias a la ayuda de la familia.
- **Adulto joven.** De 22 a 35 años. Has acabado la formación básica y has empezado la vida laboral. Aunque los ingresos no son elevados es recomendable cultivar el hábito del ahorro, por pequeño que sea. Aunque la tendencia general es primar el consumo por encima del ahorro (nos sentimos independientes con nuestro primer sueldo), es recomendable empezar a separar una parte de nuestros ingresos para proyectos a corto plazo, primando la liquidez y seguridad. Asimismo, es momento de empezar a formarte en aspectos relativos a las inversiones; eso te proporcionará un conocimiento muy importante en épocas posteriores. Es una época de muchos desembolsos ya que posiblemente contemplas la compra de un inmueble, un coche, estudios superiores y, quizá, empieces a tener hijos. Asentar unas buenas raíces en materia de inversiones te aliviará de preocupaciones y problemas en el futuro. Sé cauto y no te dejes llevar por lo que hagan los demás. Sólo tú conoces tu situación económica y debes actuar en consecuencia.
- **Madurez.** De 35 a 45 años, Hay que asumir que vas a tener que destinar tus ahorros a afrontar una serie de gastos bastante fuertes. Tu nivel de ingresos es mayor y ayudará a compensar esta carga, pero tienes que ser extremadamente cuidadoso para seguir generando ahorro, ya que deberías empezar a afrontar un pensamiento más a largo plazo en tus inversiones. Es una fase ideal para empezar a planificar la jubilación por muy lejana que parezca; Una mala gestión económica puede generar graves problemas en el futuro. No haber desarrollado una conciencia ahorradora en épocas posteriores puede dificultarte mucho la labor en este momento.

Seguro que trabajas muchas horas y crees que es el momento de vivir la vida después de años de estudio y dedicación al trabajo (crees estar en la flor de la vida, cuando eso es independiente de la edad). Si estás en esa etapa y en esas condiciones, eso puede llevarte a un gasto excesivo viviendo al día; empezar ahora a pensar en tu jubilación se te hará muy cuesta arriba. No asumas riesgos innecesarios.

- **Consolidación y gasto.** De 45 a 60 años. Debes plantearte seriamente qué ingresos tendrás en la jubilación. Debes ser exigente con la rentabilidad de tus inversiones y vigilar el horizonte de inversión de cada una de ellas. No quiero ser agorero, pero una buena planificación sucesoria sería más que conveniente si no quieres dejar a tus herederos con problemas el día que faltes. No te endeudes más de lo que te puedes permitir, porque si en otras etapas es un error, ahora podría serlo y con nefastas consecuencias. Asegura tu vida y aquel patrimonio que te ha costado tanto conseguir.
- **Jubilación y donación.** De 60 años en adelante. Es el momento de disfrutar de los ahorros de toda la vida. Garantiza el capital y no busques inversiones demasiado arriesgadas, aunque la rentabilidad potencial futura sea muy superior. Reajusta tu vida a tus necesidades reales y no malgastes, puesto que es una época lo suficientemente larga (la esperanza de vida del ser humano no para de aumentar) como para que seas cauto. Tu potencial de ingresos es bajo y debes asumir que tendrás que cubrir parte de tus gastos con lo que genere tu patrimonio; ten muy presente este aspecto si deseas endeudarte.

Al recorrer las etapas del ciclo económico personal seguramente pensarás que siempre te estoy diciendo que pienses en el futuro, en la siguiente etapa, que ahorres sí o sí, y que luego, a partir de los 65 años, disfrutes pero con cautela, etc. Entiendo que más de uno al leerlo exclame: “¡Pues vaya vida más aburrida!”.



No te equivoques. Se puede disfrutar de los diferentes placeres que nos da la vida y ahorrar y pensar en el futuro al mismo tiempo. Organízate, lleva tus cuentas, planifica, pero al mismo tiempo disfruta, permítete un capricho, goza de lo que tienes y no de lo que podrías haber tenido. Ajusta tu consumo a tus ingresos y a la rentabilidad de tus inversiones y no vivas al día. Ahorra y disfruta de la vida porque, de lo contrario, los problemas económicos te arruinarán el bolsillo y la salud.

¿Qué es la riqueza?

Los últimos años hemos estado obsesionados con la riqueza, y así seguimos. Si leemos cualquier periódico o revista, vemos cualquier programa de televisión o escuchamos a la gente que nos rodea, parece que la acumulación de riqueza sea uno de los objetivos últimos de las personas.

Cuando publiqué *La gallina de los huevos de oro... puedes ser tú* (Gestión 2000), la pregunta común en muchos medios de comunicación y de gente de mi entorno era si con ese libro uno se podía hacer millonario. Nada importaba que en el libro remaricara que su finalidad no era hacerse millonario, sino aprender a gestionar correctamente nuestras finanzas.

Nos enteramos de los sueldos de muchos directivos, deportistas y estrellas de cine y resulta que cuanto más ganan más atención mediática reciben. Muchas publicaciones hacen clasificaciones entre quienes han amasado más fortunas y eso nos llama siempre la atención.

Hay cosas que el dinero no puede comprar

Haz una parada en la lectura de este libro y realiza el siguiente ejercicio. Intenta recordar los mejores momentos de tu vida, aquellos de los que guardas un grato recuerdo y que te traen una sensación de felicidad inusual cuando te vuelven a la cabeza.

Pues bien, si analizas cada uno de esos momentos verás que la gran mayoría, por no decir todos, no tienen nada que ver con aquel capricho que te diste el día que compraste un coche de gama alta que estaba muy

por encima de tus posibilidades, o cuando compraste con una hipoteca a cuarenta años aquel piso en tu ciudad para aparentar más estatus social. Ni siquiera aquellos zapatos que te compraste para darte el capricho porque pasabas por un mal momento y necesitabas permitirte un pequeño capricho.

Seguramente te vendrá a la mente una cena con unos amigos, una fiesta con la gente con la que te sientes a gusto o simplemente el observar un paisaje que te deja sin palabras. ¿Cuánto te costó todo esto en términos de dinero? Seguramente muy poco. ¿A que le sacaste una buena rentabilidad? Muchas veces sólo tenemos en cuenta la rentabilidad meramente numérica sin percatarnos de que cuando invertimos nuestro tiempo y dinero hay otra rentabilidad que nos proporciona mucha más satisfacción, la rentabilidad emocional.

Pero no te confundas, la riqueza es un concepto en el que, si bien el dinero tiene cabida, aspectos como la familia, los amigos, los buenos momentos y el sentido del humor, o cosas tan baratas como disfrutar de la gente que quieres o un bonito paisaje, son fundamentales.

Ambiciona una vida mejor y plantéate objetivos económicos, pero nunca te obsesiones con el dinero.

Si me obsesiona tanto la planificación de las finanzas personales es porque realmente creo que una buena gestión puede mejorar la calidad de vida de la gente, pero la felicidad y la sensación de riqueza las dan otras muchas cosas; muchas de ellas no las puede comprar el dinero y otras tantas son tan baratas que te sorprenderías.



No es más feliz quien más tiene, sino quien menos necesita. Aunque se trate de obviedades es necesario que en un libro como éste destaque ciertas afirmaciones que luego se nos olvidan fácilmente. El dinero no va a comprar tu felicidad. Te podrá ayudar, sí que es cierto, pero hay otras muchas cosas igual de importantes que debes cuidar si no quieres que el dinero se convierta en una obsesión y tu propio verdugo. ¿Te gustaría ganar el 30 % más de tu sueldo actual? Claro que sí, y a mí también. Pero si crees que eso va a hacerte más feliz porque podrás comprar más cosas, estás muy equivocado.

¿Has tenido alguna vez un aumento de sueldo? Ya sea trabajando en la misma empresa o teniendo que cambiar para conseguirlo seguro que has vivido esta situación. Seguro que te habrá hecho feliz, pero ¿cuánto tiempo te ha durado? Al cabo de tres meses ya nos hemos acostumbrado y como nuestra satisfacción es más o menos la misma, seguimos pensando que deberíamos ganar más. Dicen que la riqueza es como la salud; aunque su ausencia puede causar miseria, tenerla no garantiza la felicidad.

Tenemos mejor calidad de vida que hace cincuenta años, tenemos a nuestra disposición muchos aparatos que nos facilitan la vida y nos la hacen más cómoda, pero si esto es lo que nos hace felices, ¿por qué la tasa de crímenes violentos es ahora más alta que entonces? ¿Y el porcentaje de personas deprimidas? ¿Por qué se venden tantos libros de autoayuda si somos ahora tan felices? ¿Por qué el número de suicidios es más alto ahora que entonces? Necesariamente tiene que haber algo que no hacemos bien.

Mantener el equilibrio



Aunque no te lo creas por los tiempos que estamos viviendo, muchas personas ahorran demasiado. Porque si ahorrar es bueno, ahorrar muchísimo es mejor, ¿no? En los años que llevo dedicándome al asesoramiento financiero he encontrado muchas personas con este perfil. Son ahorradoras compulsivas, pero les falta algo muy importante, fijarse metas.

Cuando nos proponemos una dieta lo hacemos con el objetivo de que el próximo verano podamos lucir mejor cuerpo y quitarnos años de encima. Cuando dejamos de fumar lo hacemos con el objetivo de mejorar nuestra salud e intentar alargar nuestra calidad de vida.

Cuando estudiamos lo hacemos para tener una riqueza cultural y que esos conocimientos nos permitan una profesión acorde a nuestros gustos y vocación. Pues cuando ahorres deberás marcarte uno o varios objetivos.

Ahorrar por ahorrar no lleva a nada y solamente te generará infelicidad y una tacañería que te hará perder relaciones sociales. Busca el equilibrio entre planificar tu futuro financiero y vivir de manera satisfactoria en el presente. Ahorrar tiene que ser un medio para conseguir un objetivo, no el objetivo en sí.

Incluso ahorrar para alcanzar una meta puede generar obsesión con tus hábitos de ahorro. Conozco a gente que busca constantemente trabajos mejor remunerados y que cuentan los céntimos que le quedan para

poderse jubilar, pero no son conscientes de los sacrificios personales que están realizando en el presente buscando una visión futura de su vida. A otros los consume el trabajo y no se dan cuenta de que su familia y amigos se sienten abandonados.

Las personas de ese tipo no son conscientes de que el mañana a lo mejor no llega; o que cuando llega se han pasado tantas horas trabajando que el período en el que no tienen que hacerlo les entristece y les genera insatisfacción. No han tenido aficiones, no han cultivado relaciones y cuando se retiran están solas sin saber qué hacer con su tiempo. El caso opuesto es el de la gran mayoría de personas, que despilfarran pensando que cuando llegue el mañana ya verán qué hacen.

No ahorrar desde temprano puede hacer que tengas que trabajar más años, y si por alguna razón no puedes trabajar y dispones de poco dinero para vivir o disfrutar la vida, la situación se vuelve trágica.



La vida es equilibrio. Pasa exactamente igual con el comer. Si comemos poco nuestra salud puede sufrir, si nos excedemos también. Trata al dinero con respeto porque, si le faltas el respeto, él te lo faltará a ti y entonces te encontrarás con un grave problema.



La satisfacción no es conseguir lo que se quiere, sino querer lo que se tiene. Hay dos maneras de hacerse rico; una es tener grandes riquezas, otra tener pocos deseos. Encuentra la forma de aprovechar al máximo el dinero que pasa por tus manos, y nunca pierdas de vista aquello que es mucho más importante que el dinero.

Prioriza tus objetivos de ahorro

Cada persona es diferente y tú mejor que nadie debes saber por qué quieres ahorrar. Las metas pueden ser muy diversas y todas son válidas si te proporcionan un objetivo al que destinar tus ahorros en un futuro.

Sé cauto y no te marques objetivos demasiado ambiciosos o difíciles de conseguir, ya que, si no los consigues, te podría crear mucha insatisfacción. Sé consciente de tus ingresos, qué reducción de gastos puedes hacer en cosas innecesarias y qué objetivos puedes conseguir con esfuerzo.



Si tus ingresos son reducidos y tu objetivo es comprarte el yate que tiene tu futbolista favorito es más que probable que no lo consigas y que con tu empeñamiento llegues a tomar decisiones nefastas como endeudarte más de la cuenta por la diferencia que te queda de conseguir lo que desees. Sé realista y recuerda que, si pretendes vivir por encima de tus posibilidades, el tiempo acabará poniéndote en tu sitio.

Algunas metas comunes para la mayoría de las personas podrían ser:

- **Ser propietario de un inmueble.** A algunas personas, estar en régimen de alquiler X puede generarles incomodidad o poca seguridad. Si tu objetivo es éste, valora el precio del piso o casa de tus sueños y evalúa si estás capacitado para reunir la cantidad necesaria para adquirirlo (en algún momento).
- **Jubilarse.** Si tu deseo es acabar con tu vinculación profesional lo antes posible y dedicar el tiempo a tareas más gratificantes, ésta podría ser una buena meta.
- **La educación de tus hijos.** Puede ser que tu objetivo en la vida sea dejar un buen legado formativo a tus hijos para que puedan abrirse puertas con más garantías.
- **Ser dueño de tu propio negocio.** Muchos trabajadores por cuenta ajena quieren enfrentarse a los retos que conlleva ser su propio jefe. Aunque muchos negocios no requieren de grandes inversiones para

empezar, sí que es cierto que conllevan una reducción de los ingresos durante los primeros años.



¿Y si mis objetivos son todos estos y algunos más? Pues deberás hacer mucho más esfuerzo en tu actividad ahorradora, no hay otra. Quien quiera perder 5 kilos de peso no deberá hacer los mismos sacrificios durante el mismo tiempo que la persona que quiera perder 30 quilos. Es una ley muy simple, a objetivos más altos, mayor necesidad de sacrificio.



Mi experiencia asesorando a personas a gestionar su dinero me ha demostrado que aquellas que alcanzan las metas que se proponen no son necesariamente más inteligentes o ganan más que las que no lo logran. Las personas que identifican sus metas y luego trabajan para ellas, lo que siempre requiere de un sacrificio o de una modificación de los hábitos, acaban alcanzando sus metas.

El dinero y la felicidad

En 1974, Richard Easterlin estudió cuál era la relación entre dinero y felicidad para diferentes países. El resultado de su estudio dio como resultado la *paradoja de Easterlin*, que venía a decir que, a partir de un determinado nivel de renta, la correlación entre dinero y felicidad no existía. Esto es, que a partir de un determinado importe de ganancia, una persona no era más feliz por tener más dinero.

A partir de aquí se desarrollaron conceptos como la *economía de la felicidad* o la *renta relativa*. Yo soy más feliz, no si mi renta sube en valor absoluto, sino si sube respecto a la de la gente que me rodea.

Al romper Easterlin con las teorías más clásicas de la economía, muchos economistas criticaron abiertamente esta paradoja. Xavier Sala i Martín, catedrático de Economía por la Universidad de Columbia y uno de los economistas más prestigiosos de los últimos años, escribía en un artículo publicado por *La Vanguardia* en septiembre del 2008 que las conclusiones de Easterlin siempre fueron mal interpretadas. Primero porque una cosa es demostrar que una relación estadística no existe y otra muy distinta es no poder demostrar que existe. Según el economista catalán, Easterlin no probó que no había relación entre renta y felicidad a partir de una cantidad determinada de dinero, sino que nunca pudo demostrar que existía. Y segundo, porque en su estudio no incluía casi ningún país pobre.

En 2008, los economistas Justin Wolfers y Betsey Stevenson, ambos de la Universidad de Pensilvania, publicaron un artículo en el que volvieron a examinar la paradoja de Easterlin usando nuevas series de datos, entre los cuales se incluían países pobres. En el artículo publicado por el profesor Sala i Martín se reproducen las conclusiones más importantes:

1. La gente de los países ricos dice ser más feliz que la de los países pobres. Parece que la visión idílica que tenemos desde nuestra prosperidad hacia la gente pobre por conformarse con lo poco que tienen es algo que ellos no comparten. Repito, pregúntenles si el dinero es importante para ellos y qué relación tiene con la felicidad.

2. A todas las personas les produce felicidad un aumento de salario. De hecho, la relación entre felicidad y prosperidad no sólo no se detiene sino que se acentúa a partir del umbral que marcaba Easterlin. Otra cosa es que, pasado un tiempo (no muy largo por cierto), esa felicidad se nos pasa porque ya estamos pensando en el siguiente aumento.

3. Dentro de cada país, la gente rica es más feliz que la pobre.

4. La felicidad de casi todos los países aumenta con el paso del tiempo, pese que hay excepciones.

5. En los países ricos hay más gente que dice haberse reído o haber sonreído en las últimas veinticuatro horas y hay menos gente que dice haber experimentado dolor, depresión, aburrimiento o enfado.

Conclusión: la paradoja de Easterlin no existe. El profesor Sala i Martín apuntilla con su ironía característica que esto no debería ser una sorpresa: cualquier analista razonable debería haber concluido que, cuando 6000 millones de personas trabajan duramente para mejorar su situación económica y un sabio les dice que son tontos porque su esfuerzo no les va a reportar más felicidad, tarde o temprano se demuestra que los tontos no son los ciudadanos.

Parte II



Para invertir, antes hay que ahorrar





-Para tener éxito en la finanzas lo importante es saber vender y saber comprar.
Especialmente saber a quién comprar



En esta parte...

Vas a ver de qué manera puedes ir reduciendo tus gastos y destinar esa parte al ahorro que luego invertirás. El endeudamiento es un asunto importante, ya que limita parte de tus recursos disponibles. Verás qué factores debes analizar antes de endeudarte y cuál es la mejor manera de evitar gastos innecesarios. Aprenderás a confeccionar un presupuesto financiero para llevar tus cuentas y qué productos y servicios bancarios tienes a tu disposición para realizar las operaciones básicas de la manera más segura y eficiente.

Capítulo 7



La reducción de los gastos



En este capítulo

- No dejarse tentar por las facilidades para gastar más de lo que podemos
- Cómo reducir tus gastos
- Algunos ejemplos de gastos superfluos



A lo largo de estos años he conocido gente con pequeños ingresos, otros que ganan cientos de miles de euros, y muchos que se encuentran en la mitad. Pero independientemente de cuál sea tu nivel de ingresos, siempre vas a formar parte de una de estas categorías:

- Gente que gasta más de lo que gana y que tiene que acumular deudas.
- Gente que gasta todo lo que gana y no puede ahorrar nada.
- Gente que ahorra un porcentaje de sus ingresos.

¿Y por qué es independiente el nivel de ingresos? Pues porque he conocido gente que, ganando 30 000 euros brutos, ahorra el 20 % de sus ingresos, gente que, ganando 70 000 euros brutos, ahorra solamente el 5 %, y gente que, ganando una cifra estratosférica de dinero, no sólo no ahorra nada sino que además acumula deudas.



Cuando miras tu nómina surge una pregunta de difícil respuesta: “¿Cómo voy a poder ahorrar?”. Muchas veces nos planteamos coger un segundo trabajo o mover los hilos necesarios para conseguir un ascenso, pero nos olvidamos de algo más terrenal y fácil: vivir por debajo de nuestro sueldo o, lo que es lo mismo, gastar menos de lo que se gana.

Aunque no te lo creas, o sí pero te importe bien poco, hay mucha gente que consigue vivir con menos de lo que tú ganas. Si pudieras gastar como hacen ellos, podrías ahorrar la diferencia e invertirla para generar rendimientos. En este capítulo veremos por qué la gente gasta más de lo debido y de qué manera podemos reducir muchos gastos que en realidad no necesitamos. Cuando conozcas qué haces con tu dinero, podrás encontrar formas de gastar menos y ahorrar más para que algún día puedas alcanzar los objetivos que te has marcado.

¿Adónde se va el dinero?

Todos debemos acostumbrarnos a vivir de acuerdo con nuestras posibilidades, y eso requiere gastar menos de lo que ganamos e invertir los ahorros de manera inteligente. Muchas personas ganan lo suficiente para sobrevivir, y algunos ni siquiera pueden conseguirlo y deben gastar más de lo que ganan. El resultado es una acumulación de deudas que estrangula y hace la pelota cada vez más grande, lo cual, dicho sea de paso, no es solamente costumbre de las personas sino también de muchos gobiernos, ayuntamientos y demás entes públicos.



En este proceso de conocimiento hazte la siguiente pregunta: ¿podrías llevar el mismo tipo de vida que tienes ahora si tus ingresos fueran el 30 % más bajos? Si la respuesta es no, tienes un problema, bueno, ahora no, pero sí lo tendrás en el futuro. Debes reestructurar tus gastos dejando siempre el colchón que te hayas establecido como ahorro.

Los humanos son optimistas por naturaleza, pero hay que ser realistas, mañana podrían verse reducidos tus ingresos o incluso desaparecer por completo y has de estar preparado. Entiendo que después de estas reflexiones pienses que soy la persona más pesimista del mundo, pero ¿verdad que no hay inconveniente en hacerse un seguro para la casa? ¿Ni para el coche? ¿Ni un seguro de vida? ¿O uno de accidentes? Pues ¿por qué no haces un seguro económico? Ese seguro es tu ahorro, así como las inversiones que hagas con él.

Quitando los seguros obligatorios que se imponen en algunas circunstancias, no consideramos que nadie sea pesimista por contratar un seguro que cubra el robo en la vivienda ni uno que cubra un accidente o una baja laboral; ni tampoco por instalar una alarma que ahuyente a los ladrones. En cambio, no nos cubrimos el riesgo de poder perder mañana nuestro empleo o que nuestro sueldo se pueda ver reducido a la mitad.

La sociedad actual ejerce una influencia negativa en este aspecto, ya que nos anima a gastar y nos presenta el crédito como un caramelo fácil de conseguir. Muchos medios de comunicación se refieren a nosotros como consumidores, en vez de hacerlo como personas, individuos, ciudadanos o cualquier otra expresión que no tenga referencia directa con el consumo.

A continuación voy a presentarte algunos de los enemigos a los que vas a tener que enfrentarte de manera consciente (antes no te dabas ni cuenta) para conseguir controlar lo que gastas.

Acceso al crédito

No te descubriré nada nuevo si te digo que gastar dinero es fácil. Las tarjetas de crédito y los cajeros automáticos nos han dado

disponibilidad de dinero veinticuatro horas al día, siete días a la semana. Muchas tiendas en centros comerciales ofrecen su propia tarjeta de crédito, al igual que gasolineras y supermercados.

A menudo da la sensación de que los prestamistas tratan de regalar el dinero facilitando el crédito a cualquiera, y de eso no excluyo a muchas entidades financieras. Pero no te engañes, este dinero gratis es una ilusión peligrosa, un oasis en medio del desierto, ya que nadie regala nada y menos un bien tanpreciado como el dinero. Las deudas de consumo (tarjetas de crédito, préstamos para comprar coches, viajes, electrodomésticos, etc.) solamente son una herramienta para que andes con la soga al cuello, pagues elevados intereses y demores el avance hacia tus metas personales y financieras.

Este crédito es aún más peligroso cuando realizas compras de consumo que, desde el principio, están fuera de tu presupuesto y del nivel de vida que debes llevar acorde a tus ingresos.

Mal uso de las tarjetas de crédito

La tarjeta de crédito, tal y como la conocemos, fue inventada por un banco americano llamado Bank of America al final de la posguerra (de la segunda guerra mundial). Desde entonces, toda la industria crediticia ha prosperado al igual que sus seguidores.

En el capítulo 12 hablaremos más detenidamente del funcionamiento de las tarjetas, pero debes saber que si pagas la deuda completa de la tarjeta cada mes, las tarjetas de crédito ofrecen una forma fácil de comprar con un préstamo a corto plazo y libre de intereses. Pero si cargas con la deuda varios meses porque has fraccionado el pago, vas a tener que pagar intereses muy altos. Esto hace que las tarjetas de crédito sean un arma de doble filo ya que, aunque facilitan el sistema de pago, también te animan a vivir por encima de tus verdaderas posibilidades, ya que hacen fácil y tentador gastar dinero que no se tiene.

Nunca terminarás de pagar tu deuda de la tarjeta de crédito si sigues usándola y solamente haces los mínimos pagos mensuales. Los intereses siguen acumulándose en tu deuda pendiente. Si realizas el pago mínimo mensual puedes llegar a acumular una deuda que deberás retornar con un interés muy alto durante meses, e incluso años.



Si tienes tendencia a cargarlo todo en la tarjeta y a gastar más de lo que deberías con el trocito de plástico, sólo existe una solución... deshazte de ella. Saca las tijeras y córtala, pero acaba con el problema de raíz. Sí, queda muy bien abrir la cartera y que asomen todas esas tarjetas de crédito mientras la persona que tienes al lado se queda fascinada por tu portentoso poder adquisitivo, pero, aunque no te lo creas, hay vida después de las tarjetas de crédito.

Préstamo para comprar un coche

Llegar a un concesionario de coches y salir de allí con un flamante vehículo que jamás podrías comprar si tuvieras que pagarlo al contado es fácil. Cuando el vendedor te ofrece la posibilidad de realizar pagos mensuales que parecen pequeños (en comparación con lo que en realidad va a costarte), tu imaginación vuela y ya te ves surcando las autopistas con el cabello al viento conduciendo tu nuevo juguete. Supongamos que ya te cansaste de conducir tu viejo coche. Está rayado y es aburrido, y no quieres que te vean con él por aquello del qué dirán; además, es muy probable que necesite reparaciones costosas los próximos meses. Así que decides ir al concesionario a adquirir un nuevo vehículo.

Seguramente ya tendrás en la cabeza un par o tres de modelos que pueden adecuarse a tus características y necesidades, y cuyo diseño consideras atractivo. En el concesionario preguntas, observas y, de repente, ahí está, el coche de tus sueños, con su pintura metalizada, limpio como una patena, su línea elegante... la puerta se abre como si te llamara para que entraras. Te visualizas en tu nuevo coche e imaginas cómo a tu vecino, al que tienes tanta manía, le corroe la envidia.

Antes de que puedas pensar en el precio y en cómo pagarlo ya se te ha acercado el vendedor, que camina estratégicamente hacia ti y comienza una conversación más propia de ascensor que de un profesional que pretende hacer una venta. Que si parece que va a llover, que si este coche es maravilloso, que si la gente que lo ha comprado está muy satisfecha, etc.

Nunca te harás una pregunta tan sencilla como la siguiente: ¿cómo es posible que esa persona quiera venderme ese objeto de deseo si ni si quiera sabe si puedo pagarlo? La respuesta es que el vendedor, al verte allí, sabe que tú ya has hecho ese ejercicio y, por lo tanto, si estás en el concesionario es porque puedes permitirte ese lujo.

Al vendedor no le importa cuánto dinero tienes tú, ni cuál es tu presupuesto. Mucho o poco, le da lo mismo. Lo único importante para él es informarte de que ese precioso coche sólo cuesta 400 € al mes. Para ti esa cantidad no es tan alta, ya que hasta ahora lo único que sabías por referencias de anuncios o algún amigo era que ese coche costaba 30 000 €.

Antes de lo que te imaginas, el vendedor ya te habrá sacado un cuadro de financiación y volverá a insistir en las cómodas cuotas mensuales que te supondrán ese flamante, nuevo (y tuyo, eso es lo importante) vehículo. El vendedor siempre querrá que pienses en forma de pagos mensuales porque el coste suena muy barato. Pero debes ser consciente de que se trata de 400 € mensuales durante muchos meses y unos cuantos años: al fin y al cabo estás comprando un coche cuyo precio es similar a tus ingresos anuales brutos.



Cuando un vendedor te hable de cuotas mensuales y añada el adjetivo “cómodas”, sal corriendo.

En menos que canta un gallo tú vuelves a casa con la compra hecha y, encima, satisfecho de haberla hecho a muy buen precio. Pero la cosa no acaba aquí. ¿Cuál es el precio final contando los intereses? ¿Por qué no pensarás que el hecho de pagar cómodamente vaya a salirte gratis? Incluso si los intereses son bajos, ¿no has pensado que ese coche de gran potencia consumirá más gasolina, el seguro te saldrá más caro y su mantenimiento más costoso? Si calculas todos esos gastos prorrateados en períodos anuales, es muy posible que el coste del vehículo supere tus ingresos anuales brutos.

Más adelante hablaremos con más detenimiento de las compras a plazo y de la carga que supone tener que pagar intereses.

Las influencias negativas del entorno

Te dispones a salir con los amigos a cenar, ir al teatro o a tomar unas copas. Intenta recordar la última vez que alguien propuso ir a un lugar más barato porque no podía gastar tanto. Por un lado no quieres ser un aguafiestas, pero, por otro lado, algunos de tus amigos tienen más dinero que tú, aunque muchos de ellos están endeudados hasta las cejas.

Para algunas personas, ver la película más reciente, vestir lo último en ropa de diseñadores o tener el cachivache digital portátil más novedoso es una necesidad imperiosa y no acceder a ello hace que se sientan relegadas o anticuadas.

¿Cuándo fue la última vez que oíste a alguien decir que no compró algo porque estaba ahorrando para la jubilación o para comprar una casa? Seguramente hace mucho tiempo, ya que es muy tentador vivir en el presente y olvidarse de las metas y necesidades a largo plazo. Esta manera de pensar lleva a la gente a tener trabajos que odian y a vivir toda la vida con el agua hasta el cuello.

Vivir el presente tiene sus ventajas, y es que quizá el mañana nunca llegue. Pero como de momento lo más normal es que la probabilidad más alta sea que sí que puede ocurrir, en un futuro te sentirás culpable por no haber podido alcanzar tus metas o tener que vivir al amparo de otras personas.



Gasta en función de tus deseos y planes, no por los de los demás. Y sé cauto, ya que nuestros deseos muchas veces nos llevan a excedernos aunque sólo sea por aparentar ante los demás un nivel más alto del que en realidad podemos llevar.

Gastar para sentirse bien

En la vida nos encontramos con situaciones negativas que nos hacen estar anímicamente bajos; una mala noticia, el estrés de las obligaciones profesionales y personales, etc. Muchas veces decimos eso de “¡Me lo merezco!” para justificar una compra poco meditada y nos quedamos tan anchos pensando que aunque en nuestro fuero interno somos conscientes de que hemos adquirido un capricho, está más que justificado.



Un gasto que necesita justificación es un gasto innecesario, y si encima la justificación es para convencernos a nosotros mismos de la buena compra que hemos hecho, es, además, absurdo.

¿Es malo tener caprichos? Para nada, de hecho, no voy a descubrir los efectos beneficiosos que tienen determinadas compras en nuestro estado anímico. El problema es que cuando el capricho se repite constantemente significa que tenemos un grave problema de autoestima y estamos cavando nuestra propia tumba económica. Igual que hay gente que puede hacerse adicta al alcohol, al tabaco o a la televisión, algunas personas se vuelven adictas a la euforia que sienten al gastar. Los investigadores pueden identificar un gran número de causas psicológicas para la adicción a comprar, como tener algún tipo de complejo, la forma en que gastaban nuestros padres, etc. Sea como sea, si tú caes repetidamente en este tipo de compras, piensa en el daño que le estás haciendo a tu propia economía de cara al futuro.

Análisis de gastos

Cepillarse los dientes, tener una dieta equilibrada y hacer ejercicio con regularidad son todos buenos hábitos. Pues bien, gastar menos de lo que ganas y ahorrar lo suficiente para alcanzar tus objetivos son los equivalentes financieros de dichos hábitos.

Una de las cosas que debemos aprender para adquirir una sólida mentalidad financiera es que comprarnos ropa todos los años no quiere decir que vayamos mejor vestidos, que un viaje más largo y caro no representa más sosiego que un viaje más económico a lugares más cercanos, y que restringir nuestras salidas nocturnas de cena y copa no implican una vida social más pobre.

Es muy importante que adecúes tus gastos a tu nivel de ingresos. Los ingresos son conocidos, es decir, yo te podría preguntar cuánto ganas al mes y me lo dirías clavado al céntimo. Pero ¿podrías detallar tus gastos mensuales? No, te lo pondré más fácil, ¿los gastos de la última semana? No sólo los que has efectuado en efectivo o con tarjeta en algún establecimiento, sino también los que han pasado por tu cuenta corriente mediante la domiciliación de un recibo. ¿Y la factura del

móvil del último mes? Seguro que no lo sabes, y si dices una cifra, es aproximada. Ése es tu gran problema.

Lleva tu propia contabilidad

Sería conveniente que, de manera semanal, quincenal o mensual elaboraras una lista con todos tus gastos. Igual que te he recomendado que hicieras una planificación de ingresos, con los gastos no sólo tienes que planificarlos, sino que debes darles mucha más importancia. Una hoja de cálculo puede ser de mucha ayuda para, además, poder diferenciar los gastos fijos (aquellos que cada mes tienen un importe igual o similar) de los variables (aquellos que cada mes son diferentes). De esta manera podrás tener una visión amplia de cuánto gastas cada mes, de manera que una vez ingresada la nómina y alguna que otra entrada de dinero de la que puedas disponer, apartes un porcentaje para gasto en concepto “pago a mí mismo” y sepas cuánto dinero tienes disponible para el resto del mes.

Pruébalo con los gastos del último año. Te llevará tu tiempo, pero con la ayuda de los extractos del banco será más fácil de lo que crees. Una vez hecho esto, dale una segunda vuelta al análisis. Identifica qué gastos son necesarios y cuáles no.



Sé sensato al establecer la diferencia entre gastos imprescindibles y superfluos, ya que si nos lo proponemos tenemos la capacidad de justificar cualquier gasto por absurdo que sea. Si tú ya eres un buen ahorrador, quizá no necesites hacer un análisis de gastos y llevar tu propia contabilidad. Si estás ahorrando lo suficiente para alcanzar tus metas, no será muy útil que hagas un seguimiento continuo de tus gastos. Ya estableciste el buen hábito de ahorrar. Saber exactamente en qué gastas tu dinero mes a mes no es el objetivo, sino el medio para obtener un sobrante mensual que puedas utilizar para invertir. El objetivo inmediato de llevar tu contabilidad es darte cuenta de en qué estás gastando el dinero por regla general. El objetivo a largo plazo es establecer un buen hábito; mantener una rutina automática y regular de gastos.

Si quieres saber cómo hacer esto, en el capítulo 11 te enseñaré cómo llevar un control de tus gastos y del presupuesto familiar.

Relación básica de gastos

Hacer un análisis de tus gastos y llevar tu propia contabilidad es una tarea cercana a la de un detective. Tu objetivo es recrear el crimen de gastar. Es probable que las pistas más cercanas las tengas a mano o estén apiladas en algún lugar del escritorio o de la mesa donde dejas tu correspondencia.

A menos que lleves una relación minuciosa sobre cada euro que gastas, no tendrás la información perfecta. Pero no sufras por ello, ya que varias fuentes te permitirán reconstruir dónde has gastado la mayor parte de tu dinero. Para empezar recopila tus:

- Recibos recientes de pago.
- Declaraciones de impuestos.
- Extractos de cuentas corrientes.
- Recibos de tarjetas de crédito.



Lo ideal sería recopilar los documentos del último año (doce meses). Pero si tus patrones de gasto no varían mucho de mes a mes, puedes reducir la información a un período de seis meses o de cada dos-tres meses del año pasado. Si hay meses en los que tienes gastos importantes (el seguro del coche, la cuota de alguna asociación, o cualquier otro gasto que pagues una o dos veces al año), asegúrate de incluir esos meses en tu análisis.

Las compras pagadas con efectivo son las más difíciles de documentar porque no dejan una constancia escrita. A lo largo de un mes o una semana podrías llevar una relación de todo lo que compras en efectivo. Este ejercicio podría ser revelador pero, a la vez, engorroso. Si no tienes mucha fuerza de voluntad o no dispones del tiempo suficiente, trata de hacer una estimación.

Piensa en una semana típica, ¿compras a menudo en efectivo? Por ejemplo, si desayunas fuera de casa y eso supone un gasto diario de 3 €, eso te da cerca de 60 € al mes. Otra opción es que en el extracto de tu cuenta veas tus retiradas de efectivo y trates de recordar en qué gastaste el dinero, aunque esto es sumamente difícil; lo más eficaz es que cada lunes saques una cantidad fija y adecúes tus gastos para no tener que volver al cajero antes del siguiente lunes.

Separa tus gastos en tantas categorías como sea posible. En el capítulo 11 veremos diferentes formas de hacerlo y te haré alguna sugerencia, pero debes encontrar el método que te sea fácil y cómodo ya que, si nos imponemos una obligación, como mínimo que nos resulte cómoda. Adáptalo a tus necesidades, pero si incluyes muchos de tus gastos en categorías amplias y sin sentido como “otros”, terminarás donde empezaste, preguntándote dónde se fue el dinero.

No tires el dinero comprando marcas conocidas



Muchas veces no quieres comprometer la calidad, especialmente en áreas donde es importante para ti. Pero tampoco quieres que te engañen haciéndote pensar que los productos de marcas conocidas son mejores o tienen un valor sustancialmente mejor. No confíes en empresas que gastan millones en publicidad orientada a la imagen porque toda esa publicidad cuesta mucho dinero, y como consumidor de productos y servicios de esas compañías eres tú quien pagas toda esa publicidad. La creación de marcas se usa en muchos campos para vender a los consumidores productos y servicios mediocres a precios demasiado altos.

Todas las compañías exitosas anuncian sus productos. La publicidad les es rentable y un buen negocio si consiguen atraer clientes. Pero tú necesitas reflexionar sobre los productos y servicios que te ofrecen para ver si realmente los necesitas. Si probaras dos productos iguales de diferentes marcas seguramente, en muchos casos, no encontrarías la diferencia. Y si lo consiguieras, ¿realmente esa diferencia es tanta como para pagar un sobreprecio?

Las marcas blancas

Una marca blanca, también llamada marca del distribuidor o marca genérica, es la que pertenece a una cadena de distribución que, mediante la misma, vende productos de distintos fabricantes con una magnífica relación calidad-precio.

El objetivo de estas marcas es generar la fidelidad de los consumidores hacia los artículos del propio establecimiento. En un inicio se denominaban productos libres y jugaban con la ventaja de ser más baratas por no asumir tanto gasto en publicidad.

El nombre de *marca blanca* surgió porque al principio los envases de estos productos eran bastante sosos y de color blanco, y comenzaron con productos de alimentación de compra frecuente como leche, arroz, legumbres, galletas, etc. Hoy en día podemos encontrar marcas blancas en multitud de productos y que tienen como objetivo final a aquellas personas que no establecen ningún vínculo emocional con ninguna marca específica y a las que sólo les interesa tener un buen producto a un buen precio. Y eso es lo que a ti te interesa.

La presión de la industria

¿Cuántas veces has oído eso de que una copita de vino al día es buena para el corazón? ¿Y que el whisky, con mucha moderación, previene enfermedades cardiovasculares? ¿O que el consumo diario de leche es bueno para nuestros huesos? ¿Y qué me dices de las cinco raciones de fruta y verdura al día? ¿Y el pescado azul por su riqueza en ácidos grasos poliinsaturados? ¿O el chupito de orujo blanco diario para alargar la vida?

En fin, que si hiciéramos caso a todos estos estudios, cada día deberíamos ingerir tal cantidad de alimentos que tendríamos poco tiempo para hacer otras cosas; nos dejaríamos una cantidad ingente de dinero en la cesta de la compra y alguno de nuestros órganos vitales acabaría estallando.

Nada más lejos de mi intención que poner en duda todos estos estudios, pero al igual que aparecen muchos hablando de las propiedades nutritivas de un producto, al poco tiempo salen otros que tiran por tierra algunas cosas que dábamos por asumidas. ¿Te has fijado qué pasa cuando aparece un estudio que habla de que el consumo de un determinado producto no es tan beneficioso como se pensaba? Pues que al poco tiempo varias empresas del sector lanzan una campaña para volver a demostrar que no es cierto y que el consumo de ese producto es altamente beneficioso para la salud.

Determinadas industrias de este país tienen mucha fuerza y con el objetivo lícito de no querer perder ventas destinan grandes cantidades de dinero a hacer campañas de publicidad. Esa publicidad acabas pagándola tú y nadie puede demostrarte que lo que dicen es cierto, aunque tampoco que sea falso.

Hace unos años, un médico dijo públicamente que el consumo de leche a partir de determinada edad no era beneficioso. Aparte de los estudios que pudieran llevar a esa persona a sacar tales conclusiones, el facultativo se basaba en que el único mamífero que consume leche una vez acabado el período de lactancia era el ser humano. La industria láctea se le echó encima y durante una buena temporada las diferentes asociaciones del sector lanzaron una campaña agresiva para hablar de los beneficios del consumo de leche. Ya no se supo más de aquel médico.

Pues bien, como este caso hay muchos más, y es que cuando se les toca el bolsillo a ciertos sectores con poder, la reacción acostumbra a ser un lavado de imagen para recuperar su credibilidad.

Lo único que te pido es que no te dejes engañar ni por unos ni por otros y, como te recordaré más adelante cuando hablemos de las inversiones, que analices las cosas con perspectiva.

Las ventajas más conocidas de este tipo de marcas son:

- Precio más barato por un producto idéntico. Por el ahorro en costes en publicidad y promoción.
- El fabricante se garantiza la implantación de su producto en un mercado concreto y amplio como son los puntos de venta del distribuidor.

Los inconvenientes que algunos aducen son:

- Hace años la percepción de los consumidores era que estos productos gozaban de una calidad inferior ya que se suponía que al ser más baratos la materia prima para elaborarlos era de peor calidad. Para tu tranquilidad te aviso de que, independientemente de si eso era así al principio, ahora no es cierto ya que la misma marca que elabora su producto muchas veces es la misma que fabrica para la marca blanca del distribuidor.
- El producto de marca blanca puede cambiar sin previo aviso del distribuidor, por lo que la calidad o el sabor puede cambiar sin que muchas veces te percales a la hora de comprar.
- Al perder la conexión entre el fabricante y el cliente, el servicio posventa se puede ver afectado en productos como

electrodomésticos o aparatos de audio y vídeo.

Muchas marcas conocidas anuncian sin reparos que no fabrican para otras marcas con el objetivo de que sus clientes fidelizados no crean que pueden encontrar el mismo producto a menor precio. Pero hoy en día la calidad de las marcas blancas ha evolucionado tanto que pagar más por productos que puedes encontrar más baratos es una mala estrategia de gasto.



El hecho de que el paquete de cereales o el cartón de leche no tenga un diseño tan atractivo no quita que puedas consumir un producto de calidad con un ahorro significativo en el precio. Si pones en un buscador de internet “marcas blancas”, encontrarás varias páginas y *blogs* que explican quiénes son los fabricantes de cada producto de marca blanca. Haz este sencillo ejercicio porque te quedarás sorprendido.

Administración del gasto en comida

No comer es una forma de reducir gastos en comida, sin embargo este método tiende a provocarte debilidad y mareos, así que probablemente no sea una estrategia inteligente a largo plazo. Por lo tanto, debes buscar alternativas que te permitan mantenerte de pie e incluso mejoren tu salud y, además, te ayuden a ahorrar dinero.

Comer fuera o comer comida preparada puede ahorrarte tiempo, pero acumulas gastos si lo haces de manera muy seguida o en lugares muy elegantes. Comer fuera es un lujo que muchas veces no tenemos más remedio que asumir por nuestra actividad laboral y el poco tiempo del que disponemos para ir a casa y luego volver al trabajo. Piensa que es similar a contratar a alguien que compre, cocine y limpie por ti. Es cierto que muchas personas o detestan cocinar o no tienen el tiempo, el dinero o la energía para pasar demasiado tiempo en la cocina.

Algunos consejos si comes fuera de casa podrían ser:

- **Evita bebidas, en especial el alcohol.** La mayoría de restaurantes tienen grandes ganancias en las bebidas, así que mejor toma agua ya que es más saludable y reduce la posibilidad de que te apetezca hacer una siesta después de una comida fuerte.
- **Come más verduras.** Los platos vegetarianos normalmente cuestan menos que las carnes o los pescados y son muy beneficiosos para la salud.
- **Evita abusar del café.** Ya sea en bares o en las máquinas instaladas en la oficina, tomamos muchos cafés al día. Es cierto que el precio de cada café puede parecer irrisorio, pero si contabilizas lo que te gastas en café al mes estaríamos hablando de una cantidad de dinero nada despreciable.

No quiero aguarle la fiesta ni pedirte que vivas a base de pan y agua. Puedes pedir un postre de vez en cuando, e incluso una copa de vino en ocasiones especiales, pero si lo haces de manera sistemática combinarás un gasto excesivo con perjuicios para la salud.

La obesidad y los malos hábitos alimentarios continúan siendo un gran problema. Diversas estadísticas demuestran que seguimos dependiendo en demasía de una dieta basada en carne y productos lácteos (con sus poco saludables colesterol y grasas). En el caso de los niños, los productos de bollería industrial, además, han dado lugar a una generación con una enorme tasa de niños obesos en este país. Fíjate que en este caso hacemos un doble gasto, primero en la causa, gastándonos más dinero de lo normal en comida poco saludable. Y después en la consecuencia, teniéndonos que gastar más dinero en libros, dietas y programas de adelgazamiento.

Muchas veces, el problema resulta ser que la comida de mejor calidad, en especial la orgánica, cuesta más y algunas veces mucho más. Pero no siempre. Muchas veces los alimentos altamente procesados, que son menos nutritivos y peores para tu salud, pueden ser tan o más costosos que los alimentos frescos.



Sé flexible a la hora de realizar tu compra y compra más de lo que no es tan caro en ese momento y de los productos que no son perecederos y que estén de oferta. Si puede ser, realiza la compra después de haber desayunado o comido, ya que comprar con el estómago vacío nos incita a comer más por la vista que por el estómago y comprar productos “capricho” que lo único que hacen es incrementar el importe de la cuenta y no aportarnos nada bueno.

Ahorrar en el transporte y en el coche

Somos un país motorizado, aunque en muchas ciudades el transporte público funciona más que correctamente. Utilizamos moto o coche para movernos dentro de la propia ciudad cuando muchas veces disponemos de una red de transporte eficiente y que nos deja en cualquier punto de la ciudad.



Si tomáramos conciencia de que tener coche es un lujo, tendríamos muchos menos problemas económicos (y accidentes); no sólo contaminan el aire y congestionan las carreteras, sino que también cuestan mucho de mantener. Comprar un coche de buena calidad y usarlo inteligentemente puede ahorrarte dinero, pero ahorrarás más si utilizas otros medios de transporte.

Por mucho que la publicidad pretenda engañarnos, los coches no están hechos para durar. Para los fabricantes, el hecho de que mantengas el mismo coche durante muchos años es una oportunidad de negocio perdida. Constantemente salen al mercado nuevos modelos con nuevas características que superan al anterior. Esto no sólo pasa en la industria automovilística, sino también en otros muchos productos como los de la limpieza, por ejemplo. Sale un nuevo detergente que lava más blanco que el anterior, pero ¿si el anterior me habían dicho que lavaba muy blanco? Pues éste más blanco todavía.



No mires solamente el precio de venta del vehículo. Haz cálculos del coste del seguro anual, gasolina, plaza de garaje si necesitas alquilarla, revisiones, etc. Consulta páginas especializadas de internet donde otros usuarios hablan de su experiencia y toma la decisión de manera paciente. Un coche es un producto que pierde valor desde el mismo momento en que sale del concesionario, y algo que pierde valor no es una inversión inteligente. Evita préstamos para compras de consumo a no ser que sean bienes de primera necesidad, pero nunca en bienes que se deprecian.

Actualmente, la práctica de utilizar *leasings*, *rentings* o créditos para comprar coches se está convirtiendo en norma en nuestra sociedad. Este enfoque ciertamente se atribuye a la gran cantidad de información equívoca que divulgan las marcas y, en algunos casos, los medios de comunicación. Debido a la influencia de la publicidad (y la ignorancia), las facilidades para comprar coches se patrocinan en muchas páginas web que pretenden proporcionar información sobre coches.

Podrás pensar que la única opción válida que te recomiendo es comprar el coche en efectivo y que eso no entra dentro de tus posibilidades, pero estoy intentando velar por tus mejores intereses financieros, así que por favor, considera lo siguiente:

- **Si no tienes, no puedes.** Si no tienes el suficiente dinero en efectivo para comprar un coche nuevo, plantéate la posibilidad de no comprártelo y buscar alternativas de transporte.
- **Pero si no te queda más remedio...** y tienes que pedir un préstamo, intenta compensar el gasto mensual de pagar la cuota con la reducción de gastos que te permita volver a estar en equilibrio. En esta vida no se puede tener todo, y menos si no estás capacitado para permitirte esos lujos.

- **Comprar de segunda mano no es tirar el dinero.** No caigas en el razonamiento falso que dice que comprar un coche usado significa mantenimientos constantes, gastos de reparación y problemas. Investiga y compra un coche de segunda mano de calidad. Este riesgo no se escapa en los coches nuevos, ya que al igual que ocurre con los melones, hasta que no los abres no sabes cómo van a salir.
- **¡No necesitas un coche por encima de tus posibilidades para impresionar a la gente!** Conozco a personas que consideran que para su actividad profesional y con el fin de generar una imagen respetable necesitan un coche de alta gama. Lo que no consideran es la posibilidad de que si sus clientes y otras personas ven su flamante coche nuevo puedan pensar que se están haciendo ricos a su costa.
- **Optimiza.** Deshazte de un coche caro y consigue algo de más fácil manejo financiero.
- **Mantén el mínimo número de coches.** He conocido familias que tienen un coche para cada miembro y gente que tiene un coche para los fines de semana y sólo lo usan en sus días libres. Para la mayoría de los hogares, mantener dos o más coches es una extravagancia cara. Trata de encontrar la manera de funcionar con menos coches.

Si te apasionan los coches y puedes permitirte los, adelante. Pero sé consciente de que es un lujo caro.

Reduce los gastos en energía

Los precios de la energía no paran de subir, y esto debería recordarnos lo mucho que dependemos del uso del petróleo, de la electricidad y del gas natural en nuestras vidas diarias. Existen varios sitios en internet (están en la parte final del libro), con muchas sugerencias y consejos para disminuir los gastos en energía. A continuación tienes algunos consejos básicos.

- **Conduce vehículos de uso eficiente de combustible.** Cada vez más, las grandes marcas intentan transmitir su preocupación por el medio ambiente. Investiga antes de tomar una decisión ya que si haces números, verás que, aparte del compromiso social que tiene todo lo referente a la contaminación, a la larga te puede suponer un importante ahorro.

- **Controla la calefacción:**

- Aísla bien tu casa ya sea mediante doble acristalamiento, burletes para puertas y ventanas, etc. y vigila las cajas de las persianas ya que por ahí se cuele mucho frío.
- Baja la calefacción durante las noches, lo que te ahorrará dinero y te ayudará a dormir más rápidamente, y apágala cuando no haya nadie en casa.
- Una señal de alarma importante es ver a alguien en casa con pantalones cortos en pleno invierno, en vez de ir más abrigado. En ese momento debes caer en la cuenta de que la calefacción está demasiado alta.
- Cada grado que supera los 21 °C aumenta el gasto en un 7 %.

- **Piensa antes de poner la lavadora:**

- Llena la lavadora hasta el máximo de su capacidad y mantén siempre limpio el filtro para tener un funcionamiento óptimo.
- Recuerda que el 85 % del gasto de la lavadora se debe a calentar el agua. En frío la limpieza suele ser buena.

- Los detergentes líquidos la hacen trabajar menos.
- **No castigues el frigorífico y el congelador:**
 - Es recomendable que el termostato de la nevera esté entre 3 °C y 7 °C y el del congelador entre 18 °C y 15 °C. Cada grado más frío supone un 5 % más de consumo.
 - Deja enfriar los alimentos antes de meterlos en la nevera, cúbrelos y deja unos centímetros entre los alimentos y las paredes de la nevera para que el aire circule con libertad.
 - Si vas a estar más de quince días fuera de casa, desconéctala.
- **Ahorra luz:**
 - Si apagas las luces que no estés utilizando, puedes ahorrar hasta el 10 % de energía; y si utilizas bombillas de bajo consumo, el ahorro puede ser de hasta el 80 % con respecto a las bombillas tradicionales.
 - Apaga los electrodomésticos que no estés utilizando ya que cuando están en *stand by* siguen astando energía.
- **Da servicio y mantenimiento a lo que tienes.** Cualquier cosa que utilice energía (coches, ordenadores, calefacción, aire acondicionado, etc.) debe recibir servicio de mantenimiento constante.

- **El agua que corre no aprovecha a nadie más que a la compañía que factura:**

- Dúchate en vez de darte un baño, ya que ahorrarás el 50 % de agua.

- Si lavas los platos con la pila llena en vez de tener el grifo abierto, ahorrarás muchos litros de agua.

- Es más eficiente lavar con lavavajillas en vez de hacerlo con agua caliente, pero en este caso deberás escoger un lavavajillas de tamaño adecuado a tu hogar, no ponerlo hasta que esté lleno y utilizar programas económicos. No metas ollas y cacharros de gran tamaño.

- **Mejor comprar con cabeza que por los ojos:**

- Antes de ir al supermercado haz una lista de la compra y cíñete a ella.

- Si puede ser, no vayas a comprar con el estómago vacío. La tentación de comprar caprichos será alta.

- Compara precios y piensa en las marcas blancas.

- Es mejor hacer una o dos compras grandes al mes; controlarás más lo que compras y tu presupuesto en este apartado.

- Aprovecha las ofertas en productos no perecederos.

- La fruta y verdura de temporada es más barata y está en su mejor momento.

- **Investiga la eficiencia energética antes de comprar.** Este consejo no sólo se aplica a los electrodomésticos sino a toda la casa. Cuando compres un electrodoméstico debes mirar unas etiquetas que suelen llevar pegadas donde te informan de su categoría, hay siete, que van de la A (menor consumo) a la G (mayor consumo). Los de categoría A suelen ser más caros, pero ese sobrepeso lo recuperarás de sobra con el ahorro energético del día a día.
- **La cocina.** Si quieres ahorrar hasta el 30 % a la hora de cocinar deberías seguir unos consejos básicos a los que, por tontos que parezcan, muchas veces no hacemos ni caso:
 - Los recipientes que utilizas deben ser superiores a la superficie de fuego y tapa siempre que puedas las cacerolas.
 - Abrir la puerta del horno lo menos posible también ayuda y, si usas vitrocerámica, apágala un rato antes de terminar de cocinar porque aguanta bien el calor.
 - En el caso de que utilices cocina de gas reduce el fuego cuando esté hirviendo lo que estás cocinando.

Controla los gastos en ropa

Las modas son cada vez más fugaces. Las grandes marcas y la gente que trabaja en este sector son las primeras interesadas en que lo que hoy se lleva y está a la última, mañana ya no lo esté. Tú tienes dos opciones: actuar como un borrego y seguir las tendencias cada vez que cambian, destinando una cantidad ingente de dinero en ropa (porque además, lo más moderno y que se lleva en el momento es más caro), o dejarte guiar por tus metas financieras y destinar a la ropa aquello que te hace sentir bien independientemente de si es lo último que ha aparecido en la pasarela Cibeles.

Aquí tienes algunos consejos que te ayudarán:

- **Evita la ropa que necesite tintorería.** Cuando compres ropa, trata de adquirir algodones y telas sintéticas que se laven en casa en lugar de lanas o sedas que requieren tintorería. Revisa las etiquetas antes de comprar.
- **No busques la última moda.** Los diseñadores de ropa y los comerciantes trabajan constantemente para tentarte a comprar más. No lo hagas. Ignora las publicaciones que dictan la moda para cada temporada. La verdadera moda, la definida por lo que la gente se pone, cambia lentamente. De hecho, los clásicos nunca pasan de moda. Si quieres lograr el efecto de un guardarropa nuevo cada año, guarda las compras del año pasado y sácalas el año que viene. Dicta tus propias tendencias. Si permites que los gurús de la moda sean tus guías, terminarás donando un guardarropa inmenso a la caridad.
- **Minimiza los accesorios.** Zapatos, joyería, bolsos de mano y demás pueden llevarse grandes cantidades de dinero. Una vez más, ¿cuántos de estos accesorios en verdad necesitas? La respuesta probablemente es, muy pocos, porque cada uno debe durar muchos años.
- **Siéntete a gusto con tu estilo.** Por mucho que trates de ir a la moda, de manera cada vez más rápida lo que ayer era una horterada mañana vuelve a estar en la cresta de la ola. Así que preocúpate solamente de llevar lo que te apetece, ya que los que hoy te consideran un pasado de moda, mañana te dirán que eres un *trendy*.
- **Visita outlets.** Muchas de las tiendas reseñadas en el apartado “Comprar por internet” ofrecen grandes descuentos por el simple hecho de vender ropa fuera de temporada. Es decir, ropa que el año pasado salió nueva pero como ahora se lleva otra cosa la venden a menor precio. Sinceramente, ¿el hecho de llevar una camiseta que el año pasado era lo más y que ahora ya no se estila es suficiente motivo para no aceptarla?



Ve a tu armario y revisa toda tu ropa, sobre todo aquella que hace tiempo que no te pones y no tienes intención de hacerlo más. ¿Te das cuenta del dinero que eso representa? ¿No te arrepientes de haberla comprado o haber olvidado que la tenías? No cometas el mismo error otra vez y haz este ejercicio periódicamente; te servirá para pensarlo dos veces la próxima vez que vayas a comprar.

Disminuir los gastos en teléfono

Gracias a la fuerte competencia y a las nuevas tecnologías, los costes derivados de la telefonía han disminuido. Si últimamente no te has dedicado a buscar tarifas más baratas, con toda seguridad estás pagando más de lo necesario por un buen servicio telefónico.

La fidelidad vale poco

Una de las cosas que más me sorprenden de muchas empresas y en diferentes sectores es la estrategia basada en premiar más al cliente nuevo que al que lleva varios años.

Llevas un determinado período de tiempo siendo cliente de una compañía telefónica y contribuyendo a que esa empresa consiga buenos resultados y te encuentras que cuando llega alguien nuevo recibe todo tipo de facilidades para hacerse cliente y regalos que a ti no te ofrecen.

Las compañías telefónicas no son tontas y si llevan a cabo esta estrategia es por algo, y es que saben que aunque muchos de los clientes antiguos caigan en las redes de la competencia y se vayan, otros muchos se van a quedar, por lo que al final compensan los clientes que entran con los que salen. ¿Poco sentido común del cliente que no reacciona ante estos hechos y no se va? Seguramente. Pero mucha gente no se preocupa de mirar periódicamente qué ofrece la competencia y, si lo hacen, les da pereza tener que hacer todo el papeleo.

Hace años le comenté a un cliente que consideraba que la cuota mensual que yo pagaba por internet me parecía demasiado cara. Él trabajaba con la misma compañía y pagaba la mitad. Le pregunté cómo lo conseguía si el servicio y la potencia de conexión era el mismo. Fácil. Llamó a la compañía y amenazó con irse a la competencia. Hice lo mismo y durante dos años gocé de un descuento del 50 %.

Sigo sin entender esta clase de estrategias, pero si se aplican es porque funcionan. Ahora bien, ya que estas compañías están dispuestas a jugar, juguemos todos.

Si consideras que las ofertas que les hace a los clientes nuevos por los mismos servicios que tú recibes son mucho más favorables, llama y amenaza con irte a la competencia. Te pondrán una alfombra de flores y todo serán facilidades para paliar tu descontento. Pero si utilizas este método ten un as en la manga y mira antes lo que te ofrece la competencia (seguro que será mejor que lo que ya les está ofreciendo a sus clientes).

Alguien podrá decir que estas compañías sí que premian la fidelidad mediante sus famosos programas de puntos. Pero no te engañes porque no te están regalando absolutamente nada, ya que los descuentos que te hacen los has pagado de sobra con lo que les pagas mes a mes.

No es fácil saber qué plan de llamadas contratar ya que hay multitud de ofertas y cada plan tiene sus restricciones particulares, pagos mínimos y mucha letra pequeña. Éstos son algunos consejos que te doy para que ahorres en tu cuota telefónica:

- **Échales un vistazo a los otros planes de tu compañía.**

Posiblemente, la mejor solución sea cambiar de compañía y obtener mejores precios, pero, muchas veces, la empresa que ya tenemos contratada dispone de planes alternativos al nuestro que ofrecen un ahorro superior. Así que antes de pasarte horas comparando compañías, contacta con tu compañía actual o mira su página web y pregunta cuál de los planes ofrece el menor coste para ti, teniendo en cuenta tu uso telefónico. Aprovecha aquellos planes que te ofrecen una serie de minutos o franjas horarias más favorables.

- **No necesitas un móvil de última generación.** Estaremos de acuerdo que un teléfono móvil es una herramienta imprescindible de comunicación, tanto en el ámbito personal como en el profesional. Pero hoy en día, como en otras muchas cosas, hemos dado una vuelta de tuerca de más y parece que si no tenemos aquel móvil al que sólo le falta que te lave y planche la ropa, no somos nadie. El teléfono móvil se ha convertido no solamente en una herramienta de trabajo sino, como en el caso de los coches, un elemento distintivo para aparentar algo que no se es. Evalúa tus necesidades. Si sólo necesitas el móvil para llamadas y mensajes, evita pagar un sobreprecio por aquellos terminales que ofrecen muchas aplicaciones que después no usarás. Los dos primeros días te los pasarás jugando como un niño para luego olvidarte que las tienes.

- **Compara.** Si no tienes tiempo de ir a todas las operadoras para escoger el mejor terminal o plan de llamadas, es tan fácil como visitar la web. Allí encontrarás *blogs* en los que expertos en la materia y gente aficionada a estos temas dan su opinión y te proporcionan claves para tomar una mejor decisión.

- **No seas de los primeros.** A no ser que sea un requisito imprescindible para tu actividad profesional, no seas el primero en comprar lo último en tecnología. Esto no sólo es válido para la telefonía, sino para todo el espectro tecnológico que tenemos a nuestro alrededor. Los primeros usuarios pagan un precio altísimo y son conejillos de Indias, mientras que si te esperas encontrarás precios más bajos y aprenderás de la experiencia de los primeros.

Los gastos de cuidado personal

Cuidarse es casi una obligación si queremos disfrutar de un buen nivel de vida, pero puedes encontrarte con que si sigues muchos de los parámetros que nos llegan por la publicidad al final acabamos pagando un sobreprecio. Ten en cuenta estos consejos para no tener que pagar demasiado por el cuidado de tu cuerpo.

- **Cuidado del cabello.** Quedarse calvo es una forma de ahorrar dinero en esta categoría. Yo mismo lo estoy comprobando. Muchas veces vamos al peluquero y nos gastamos una cantidad ingente de dinero por cortarnos el pelo o en el caso de las mujeres, por lavarse y peinarse. El hecho de que la peluquería tenga el nombre de alguien famoso nos hace parecer más glamurosos, aun cuando la mayoría de las veces la persona que nos realiza la labor es una persona que está comenzando en la profesión. Si quieres convencerte de que ése es el único sitio donde te dejan el cabello como a ti te gusta es porque seguramente no habrás comparado otros sitios. Mira y compara. Considera la posibilidad de ir a una escuela de estilistas, donde encontrarás precios más económicos al tratarse de estudiantes en prácticas. Tener un buen aspecto personal y un peinado que favorezca nuestras facciones no tiene por qué ser un lujo asiático. En el caso de los hombres, comprarse una máquina puede ahorrar mucho dinero.
- **Cuidado de la piel.** En mi opinión, los cientos de euros que nos gastamos al año en cosmética y maquillaje son, en muchas

ocasiones, una pérdida de dinero. Muchas mujeres están espléndidas sin maquillaje (en la mayoría de los casos incluso mejor que con él) y el uso excesivo sólo hace que perjudicar la piel. Lo más anecdótico es que muchas personas que utilizan productos cosméticos en exceso son las que en verano se pasan largas horas expuestas al sol y castigando una piel que, con el paso de los años, va a estar cada vez más arrugada. Al igual que antes, mira y compara, ya que muchos productos cosméticos que en farmacias o perfumerías cuestan el ojo de una cara son los mismos que podemos encontrar en marcas blancas (al igual que en la alimentación, muchos productores “famosos” fabrican para marcas blancas a un precio de venta menor).

- **Gastos del gimnasio.** El dinero invertido en ejercicio siempre va a ser una buena inversión, si lo utilizas. Muchas veces nos cargamos de buenos propósitos y nos apuntamos a un gimnasio para mejorar la imagen y la salud y después ni lo pisamos, o si lo hacemos no nos compensa. Atención a las cuotas mensuales; no son baratas y si al final acabamos sin ir es mucho más económico comprarse un buen calzado deportivo y salir a correr por la calle, que es el deporte más barato que hay. Visita un *outlet* de tu marca favorita y compra unas buenas zapatillas, te evitará lesiones en los pies, los tobillos y las rodillas. El resto (camiseta y pantalón) puedes encontrarlo a precios económicos en cualquier tienda. Tampoco tienes que pertenecer a un club elegante para recibir un buen servicio deportivo. Si lo haces con el propósito de conseguir pareja o por negocios, debes pensar si vale la pena el gasto.

El chiste del champú

Los publicistas no son tontos, al menos ninguno de los que he conocido. Esta gente cobra para que sus clientes (empresas) consigan vender más su producto o servicio al consumidor final (tú), por lo que saben las mejores maneras de despertar en ti el apetito consumista e incluso de crearte muchas veces necesidades que no tienes.

Si lo que se publicita es una crema reductora de grasa, nunca van a poner en el anuncio una persona que pese 90 kilos. Más bien a aquel modelo o personaje famoso que luce unas tabletas de chocolate en el abdomen. El objetivo es que tú mires el anuncio y digas: “Yo quiero ser como ése”.

Ni te engañes ni dejes que te engañen. Las grandes marcas y las agencias de publicidad son expertos en crear necesidades donde no las hay, por lo que si realmente necesitas ese producto o servicio valóralo y méditalo mucho. Por usar esa crema no te vas a convertir en ese personaje famoso.

Toda esta vorágine de productos se ha desmadrado tanto que siempre me viene a la cabeza un chiste de uno de los mejores humoristas que ha tenido este país, Eugenio.

En el chiste, una persona va a una tienda y pregunta si tienen champú. El tendero le pregunta si lo quiere para cabello liso, ondulado, rizado, graso, con caspa, rebelde, seco, encrespado, con aroma de menta, almendra, miel, etc. El comprador, abrumado por tanta variedad, se queda mirando al tendero y le pregunta: "¿No lo tiene para cabello sucio?".

Para reflexionar...

Elimina adicciones caras

Los seres humanos somos criaturas de hábitos. Todos tenemos hábitos que quisiéramos no tener, pero deshacernos de ellos puede ser muy difícil. Los hábitos caros son los peores. Los siguientes consejos son de sobra sabidos, pero recordarlos puede encaminarte en la dirección correcta para acabar con tus hábitos de drenaje financiero:

- **Acaba con el hábito de fumar.** No te voy a decir nada que no sepas respecto al daño que hace el tabaco a la salud porque ya lo sabes. Pero como éste es un libro sobre dinero quiero que te hagas la siguiente reflexión. Si fumas un paquete de cigarrillos al día, te estás gastando cerca de 4 € en cada uno. Hasta ahora la semana ha tenido siete días, por lo que si multiplicas obtienes que te gastas 28 € a la semana. Un mes tiene aproximadamente cuatro semanas. Un sencillo cálculo (28×4) y el resultado es de 112 € al mes. Pero el año tiene doce meses, por lo que son 1344 € en un año.

Si consideras que 1344 € al año no es mucho dinero, seguramente no estarás leyendo este libro porque esta cantidad es tan ínfima para ti que seguro que un libro sobre cómo gestionarte el dinero es una pérdida de tiempo. Pero para la gran mayoría de gente ésta es una cantidad muy alta, lo suficiente para pagarte gran parte de las vacaciones del año o algunas de las metas que te hayas propuesto. Y si en vez de gastártelo lo ahorras y aplicas lo explicado en el capítulo 4 verás que al cabo de unos cuantos años esa cantidad empieza a ser muy significativa. Toma nota.

- **Deja de consumir alcohol y otras drogas.** Al igual que antes, no voy a darte una charla sobre lo perjudicial que son el alcohol y las drogas para la salud. Pero piensa en todas las cosas positivas que podrías hacer con ese dinero. Como se acostumbra a decir, lo bueno si breve, dos veces bueno.
- **No apuestes.** No he conocido manera más simple de perder dinero. A la larga la casa siempre gana. ¡Siempre! Los casinos, bingos y demás establecimientos de apuestas son negocios, empresas que buscan ganar dinero a tu costa. ¿Por qué tantos gobiernos tienen loterías? Pues porque los gobiernos ganan dinero de la gente que apuesta. Es fácil quedar atrapado en el sueño de ganar. Y, por supuesto, en ocasiones vas a ganar un poco (sólo lo suficiente para que regreses a apostar). De vez en cuando hay personas que ganan mucho, pero mucho del dinero que ganaron con esfuerzo termina en las bolsas de los dueños de los casinos. Si apuestas por diversión, apuesta una cantidad pequeña que te puedas permitir el lujo de perder.

La estrategia de los bolsillos

Si alguna vez vas a un casino o a un bingo por mera diversión, te recomiendo la estrategia de los bolsillos para no salir de allí más tieso que un palo.

Consiste en ir y llevar una cantidad determinada de dinero que sabes que si acabas perdiendo no te va a suponer ninguna gran pérdida. Supongamos que vas con 30 €. Pues bien, métete los 30 € en el bolsillo derecho.

Si a medida que vas jugando vas ganando, pon las ganancias en el bolsillo izquierdo y sólo vuelve a apostar lo que tienes en el bolsillo derecho. Cuando tengas el bolsillo derecho completamente vacío es el momento de dar media vuelta y dar por finalizada tu velada lúdica. De esta manera te asegurarás que sólo has perdido aquella cantidad de dinero que ya tenías presupuestada; asimismo, si cuando sales ves que tienes dinero en el bolsillo izquierdo, considéralo una ganancia.

Identificación y tratamiento de una compulsión

Muchas personas se hacen adictas al gasto y a acumular deudas. Esta adicción se convierte en un problema crónico que comienza a interferir

en otros aspectos de sus vidas y puede causar problemas en el trabajo, con la familia y con los amigos.



Te presento un simple cuestionario que te ayudará a determinar si eres un deudor con problemas. Si tu respuesta es “sí” en al menos ocho de las siguientes quince preguntas, puedes estar desarrollando, o quizá tengas ya un fuerte hábito de gastos y acumulación de deudas.

- ¿Las deudas están causando que tu vida en casa sea infeliz, o conflictos familiares o sociales?
- ¿La presión de las deudas te distraen de tu trabajo diario?
- ¿Las deudas están afectando a tu reputación?
- ¿Las deudas hacen que te menosprecies?
- ¿Alguna vez has dado información falsa para obtener un crédito?
- ¿Alguna vez has hecho promesas a tus acreedores que no podías cumplir?
- ¿La presión de las deudas provoca que seas descuidado cuando se trata del bienestar de tu familia?
- ¿Tienes miedo de que tu jefe, familia o amigos se enteren de la magnitud de la deuda total?

- ¿Cuándo te enfrentas a una situación difícil, la alternativa de pedir un préstamo te brinda un sentimiento desmesurado de alivio?
- ¿La presión de las deudas hace que tengas problemas para conciliar el sueño?
- ¿La presión de las deudas te ha incitado a beber?
- ¿Alguna vez has aceptado un préstamo sin tener en cuenta el tipo de interés que debes pagar?
- ¿Por lo general, esperas una respuesta negativa cuando estás sujeto a que se evalúe tu riesgo por parte de un acreedor?
- ¿Alguna vez has desarrollado un régimen estricto para pagar tus deudas y has dejado de seguirlo debido a la presión?
- ¿Justificas tus deudas diciendo que eres diferente al resto y que cuando te llegue la gran oportunidad saldarás tus deudas?

Capítulo 8



Compras especiales



En este capítulo

- Qué debes vigilar al hacer una compra a plazos y por internet
- La tentación de la compra fácil
- Los riesgos de la red
- No dejes que la estafa afecte a tus finanzas



Muchas veces no disponemos del dinero suficiente para pagar una compra o deseamos aplazar el pago para que nos resulte más cómodo adquirir un bien o servicio. Ante esta circunstancia recurrimos a pagar a plazos destinando cada mes una pequeña cantidad para completar el pago en un número determinado de meses. Esta operativa conlleva un riesgo, y es la adicción. Como nos resulta más cómodo pagar en pequeños plazos que no nos representan un esfuerzo nos lanzamos a la piscina comprando cosas que muchas veces no nos hacen falta. Pero las compras a plazo no solamente las podemos realizar en presencia física del producto que vamos a adquirir; ya internet se ha

convertido en una enorme red de acceso público a información de todo tipo que ha revolucionado la manera de comunicarnos. No solamente entre personas sino también entre personas y comercios y empresas. Este cambio en la comunicación ha posibilitado la transparencia y la posible eliminación de intermediarios a la hora de comprar, lo cual abarata el precio de cualquier bien o servicio que queramos adquirir. Aprovecha las ventajas que nos ofrece internet para reducir tus gastos y optimizar tu tiempo, ya que ello te permitirá más capacidad de ahorro y, a la larga, más dinero en tu economía.

En este capítulo te hablaré de estos temas y acabaré llamándote la atención sobre los riesgos que puedes sufrir acerca de los fraudes que cada vez proliferan más en la red. Una compra segura te puede evitar muchos disgustos en el futuro.

Compras a plazo

Este sistema siempre se ha usado para la compra de bienes duraderos, pero en los últimos años hemos optado por esta fórmula para el pago de bienes o servicios cuya vida útil es más corta. Como todo en la vida, la moderación es la mejor solución, por lo tanto la compra a plazos no es una mala opción de por sí; no obstante, perder el control de lo que se compra y dejarnos llevar por el consumismo puede acarrear problemas en el ajuste de nuestra cantidad destinada al ahorro.



Cuando compramos bienes duraderos el pago de una cuota mensual nos resulta natural y cómodo, ya que vamos pagando a medida que utilizamos el bien, pero cuando pagamos a plazos algo que dura poco (un viaje) y su uso y disfrute ha acabado, nos encontramos que debemos seguir pagando algo que ya hemos disfrutado pero que ya no tenemos. Entonces seguir pagando una cantidad cada mes genera un lastre psicológico porque nos da la sensación de que estamos tirando el dinero.

No olvides que cuando pagas a plazos estás generando una deuda, y las deudas se han de pagar. Cuando formalizas la compra de un bien a

plazos estás contratando un préstamo con una empresa financiera que está detrás del comercio, y no cumplir con esa obligación puede acarreararte muchos problemas.

Las empresas financieras no trabajan por amor al arte y como en cualquier préstamo de dinero, hay un coste, lo que hace que la compra sea más cara por el hecho de aplazar el pago. En los últimos años, y con el deseo de animar las ventas, muchos comercios han planteado la posibilidad de vender aplazando el pago a coste cero, pero debes comprobar si la formalización de la operación conlleva alguna comisión; aunque no te cobren intereses por el dinero que te han adelantado, que es el que te permite comprar el bien, tal vez te cobren gastos de formalización.

Además, en el caso de que te cobren intereses éstos serán más altos que en un préstamo normal y corriente, ya que la garantía del pago de la deuda es la persona, es decir, tú, y esa garantía es de más baja calidad que si ofrecieras como garantía un activo, como pudiera ser tu casa. El sector de la automoción ha utilizado este sistema de manera habitual, sobre todo en los años en los que las ventas han sido más flojas.

Por lo tanto, debes tener en cuenta varias cosas:

- Acumular pequeños plazos de compras puede generar un montante mensual importante que haga mermar tu capacidad de ahorro presente y futuro.
- Si lo haces, compra solamente lo que necesites por mucho que el coste mensual sea muy bajo.
- Si tienes el dinero para pagar en efectivo, valora la posibilidad del coste que te supone pagar a plazos.
- Si éste no te supone ningún coste en comisiones y tipo de interés de financiación, puede ser interesante la posibilidad de pagar a plazos.

- De todas formas, lee la letra pequeña porque nadie regala nada.
- Si tiene algún coste, valóralo.



Cuando por la noche no puedas dormir y veas por la televisión los típicos anuncios donde te ofrecen comprar el juego de cuchillos que nunca se afilan y pueden cortar una lata de refresco, un masajeador automático o el típico robot de cocina que, menos una paella para sesenta comensales, hace de todo, valora si realmente necesitas ese bien y no te dejes llevar por la “fabulosa oferta” que te hacen pagando una pequeña cantidad a plazos.

Si al comprar en un comercio te ofrecen la posibilidad de pagar poco a poco sin intereses, recuerda seguir las siguientes precauciones:

- Lee la letra pequeña del contrato.
- Pregunta qué empresa financiera está detrás.
- Entérate bien de las consecuencias ante cualquier contingencia, como el impago de una cuota.



Estas cosas a las que no damos importancia pueden generarte tantos gastos que hagan que el precio final de lo que estás comprando pueda ser hasta un 40 % superior al precio original.

Comprar por internet

Internet se ha convertido en una enorme red de acceso público que ha revolucionado la manera de comunicarnos, no solamente entre personas sino también entre personas y comercios y empresas. Este cambio en la comunicación ha posibilitado la transparencia y la posible eliminación de intermediarios a la hora de comprar, lo cual abarata el precio de cualquier bien o servicio que queramos adquirir. Aprovecha las ventajas que ofrece internet para reducir tus gastos y optimizar el tiempo, ya que ello te permitirá más capacidad de ahorro y, a la larga, más dinero en tu economía.

Posibilidades hay muchas, desde páginas donde se puede encontrar artículos de primera mano hasta tiendas que ponen de acuerdo a vendedores y compradores mediante subasta para intercambiar bienes de segunda mano a cambio de una pequeña comisión, pasando por clubes de compras y *outlets* donde se venden productos fuera de temporada con importantes descuentos. Todo ello con unos sistemas de pago cada vez más seguros que te permiten controlar cuánto gastas para poder llevar tu contabilidad personal de una manera clara. Todo este ahorro viene dado por varios factores:

- Internet te ofrece la posibilidad de comparar en varias tiendas a la vez sin necesidad de moverte de la silla.
- Te permite reducir el coste de los intermediarios incluso llegando a eliminarlos por completo.
- Elimina los costes de estructura que tiene que soportar una tienda convencional que luego aplican al precio del producto que venden.



Las facilidades de comprar por internet conllevan el problema de siempre: las compras compulsivas. El razonamiento es: como esa pieza de ropa me cuesta la mitad de lo que vale en la tienda, por el mismo precio me compro dos. Vale, pero ¿necesitas dos cuando

tu idea era comprarte una? Vigila con estos impulsos porque al final acabas gastando lo mismo por cosas que luego no vas a utilizar. Una compra más barata debe servirte para ahorrar el dinero que no destinas a la compra, y ese ahorro debes dedicarlo a la inversión.

En la red cada vez hay más clubes de compra que permiten acceder a ofertas y promociones con importantes ahorros de gastos. Darse de alta acostumbra a ser gratuito y eso te permite recibir de forma periódica ofertas de lanzamiento de productos que en condiciones normales resultarían más caros.

¿Cómo lo hacen? Pues negociando directamente con el fabricante, comprando grandes lotes de un producto y obteniendo descuentos significativos. Si a eso le añadimos que los costes de estructura de estos clubes son bajos en comparación con un comercio estándar, todo ello repercute en un precio final mucho más bajo del que tú, como comprador, puedes verte beneficiado, ya que se pueden aplicar descuentos de hasta el 70 %.

La mayoría de los productos ofertados suelen ser artículos de moda (ropa y complementos), pero también se pueden encontrar otro tipo de productos como artículos deportivos y electrónica. Además de Ebay existen infinidad de portales para realizar compras a buen precio, ya sea de primera o segunda mano. Los principales clubes de compra que recomiendan la mayoría de las páginas web son los siguientes:

- **Buy Vip.** Club privado de compras en línea muy conocido que ofrece descuentos entre el 30 % y el 70 % sobre el precio original mediante campañas que suelen durar de dos a cuatro días.
- **Private Outlet.** Se trata de un club privado de ámbito europeo, en el que sólo por el hecho de inscribirte recibes un descuento con la primera compra que realices. Además, podrás disfrutar de descuentos de hasta el 70 % en ropa de primeras marcas.
- **Privalia.** Se trata de otro buen club privado de ventas en internet. Si te haces socio encontrarás las mejores marcas con descuentos de hasta el 70 %.

- **Maximiles.** Web que reúne los mejores portales de compras de internet y ofrece miles de productos a precios baratos. Se acumulan puntos con cada compra y luego se pueden canjear por regalos y premios.
- **Muestras Gratis.** Es un portal que se dedica a recopilar todas las ofertas de regalos y muestras gratuitas que diferentes empresas proporcionan en internet. Al registrarte podrás recibir en tu correo electrónico las diferentes ofertas y promociones.
- **PriceMinister.** Se trata de un portal que reúne a particulares y profesionales que compran y venden artículos nuevos, de ocasión o de colección a precios fijos y muy baratos. Se pueden encontrar miles de productos hasta un 90 % más baratos: DVD, consolas, videojuegos, televisiones, ordenadores, vinilos, libros, teléfonos, etcétera.

Nuevas formas de pago por internet

¿Y cómo pago todas estas compras? Pues con dinero, obviamente, pero como la pregunta seguramente va encaminada a qué medio de pago utilizar, voy a explicarte cómo funciona PayPal, el medio de pago más utilizado en el mundo en lo que a compras y ventas en internet se refiere. Se trata de una empresa fundada en 1998 que se dedica a la transferencia de dinero electrónico por internet y procesamiento de pagos en comercios electrónicos y otros servicios. Con PayPal, tú tienes una cuenta en internet que facilita el envío de dinero desde varios orígenes (una tarjeta de crédito o la cuenta bancaria) a varios destinatarios (como una tienda en internet u otro particular), y sin tener que compartir la información financiera. Tú tienes una cuenta Paypal donde recargas dinero para efectuar una compra determinada, y una vez que la compra ya está hecha esa cuenta la puedes dejar a cero hasta que hagas la siguiente compra.

Si algún chorizo descubriera tu cuenta Paypal, al no tenerla cargada con dinero, no podría hacer nada. De esta forma, ni la tienda en internet ni el posible chorizo ven el número de la tarjeta de crédito ni la información bancaria que hay detrás.

PayPal te permite realizar pagos en internet de forma segura y al instante, previa asociación con una cuenta bancaria o una tarjeta de crédito. Además, no tendrás que volver a molestarte en indicar la información de la tarjeta de crédito cada vez que realices una compra, y no deberás compartir la información financiera, ya que el vendedor no ve los números de tu tarjeta de crédito ni de tu cuenta bancaria. Además, Paypal cuenta con un equipo de prevención de fraudes cualificado que ayuda a combatir los delitos antes de que se produzcan. Hay tiendas en línea donde se puede pagar directamente aportando el número de tarjeta de crédito o contra reembolso. La primera de estas opciones puede generar dudas a los más escépticos por el tratamiento que alguien le puede dar a los datos de su tarjeta utilizándola de manera fraudulenta. Ciertamente es que la seguridad en internet cada vez es mayor, pero si quieres evitar que los números de tu tarjeta “vuelen” por la red y eso te produzca incomodidad, Paypal es el mejor sistema.

Existen algunos sitios web en los que si compras a través de ellos o en portales de compras en línea afiliados, ofrecen regalos y descuentos adicionales, aparte de los ofrecidos por el propio portal de compras. La web *www.millondeeuros.tk* ofrece una amplia gama de información sobre comercios en línea, clubes de compra y *outlets* donde puedes comprar diferentes artículos a precios muy reducidos por sus constantes ofertas.



Internet puede generarte un gran beneficio en tu cuenta de resultados particular siempre y cuando moderes tus compras y no te dejes llevar por los grandes descuentos para acabar gastándote el mismo presupuesto en más cosas que no necesitas. Además debes conocer el funcionamiento de la operativa que te puede permitir comprar sin tener luego un disgusto por haber sido víctima de un fraude.

Robo de identidad y fraude

Es más habitual de lo deseado que los amigos de lo ajeno estén un paso por delante de las autoridades. Aunque los mecanismos de seguridad y protección atrapen a algunos, siempre van a quedar chorizos dispuestos a meter la mano en tu dinero que, aunque tengan que pagar una multa o pasar una temporada en la cárcel, van a volver a delinquir. Mucha de esta gente no tiene por qué estar caracterizada como el típico ladrón de película, ya que en temas de robo de identidad y fraude existe mucho ladrón de guante blanco.

Las víctimas de robo de identidad pueden sufrir consecuencias desastrosas, como una mala calificación crediticia para solicitar préstamos, pérdidas y desembolsos, y la inversión en horas de su tiempo para solucionar el problema y limpiar su historial de crédito y su nombre.

Por desgracia, el robo de identidad no es la única forma para que los ladrones te desplumen. Los estafadores siempre van a encontrar alguna manera de apropiarse de tu dinero si no tienes en cuenta una serie de prevenciones. Por lo tanto, voy a darte algunos consejos que te ayudarán a estar alerta, puesto que de nada sirve una gran dedicación a

cuidar de tus finanzas si luego, por un descuido, te encuentras que alguien realiza un trapicheo a tu nombre y consigue arruinarte.

Las llamadas de teléfono

Nunca compartas información personal por teléfono, especialmente si no has sido tú quien ha llamado. Imagina que recibes una llamada y que la persona al otro lado de la línea dice que trabaja con una compañía con la que tú tienes tratos (tu entidad financiera, tu proveedor de línea telefónica, etc.). Pregunta el nombre de la persona y su número de teléfono y llámala para asegurarte de que trabaja en esa empresa y detrás de su anterior llamada hay una razón legítima para contactarte. Seguramente te pondrán problemas como que no te pueden dar su nombre o que son muchas personas en el *call center* desde donde llaman, pero ése no es tu problema, así que puedes decirles tranquilamente que, o acceden a tu petición, o la llamada se ha terminado.

Si en tu terminal tienes un identificador de llamadas podrás ver el número desde el cual se origina la llamada, pero con frecuencia las llamadas desde números registrados como negocios aparecen como “no disponibles” o un número interminable. Detectarás una señal importante de peligro cuando trates de llamar a ese número y descubras que es falso.

No respondas correos electrónicos que soliciten información

Hoy en día, la mayoría de las personas disponemos de una cuenta de correo electrónico desde donde gestionamos muchos asuntos particulares y profesionales. Aparte de recibir multitud de correos sobre ofertas de productos que van desde descuentos en compras por internet, haber sido el afortunado que se lleva un exclusivo premio o pastillas para la impotencia masculina, también existe el envío de correos con apariencia oficial enviados por, supuestamente, empresas que conoces o con las cuales trabajas, solicitándote que visites su página en internet lo antes posible para corregir algún tipo de problema en tu cuenta.

Los *hackers* son tipos espabilados que generan una cuenta de correo de reemisión/remitente que parece que viene de una empresa conocida pero que en realidad no es así. Esta práctica sin escrúpulos se conoce como “pesca” o *fishing*, ya que si muerdes el anzuelo, visitas la página que te ofrecen y proporcionas información personal, lo que constituye el origen de un problema bastante grave.

Pasa olímpicamente de estos correos y elimínalos. Si el correo parece provenir de tu banco, ponte en contacto con ellos para verificar el envío de dicho correo. No utilices nunca un enlace contenido en un correo no solicitado para acceder a tu cuenta de banca en línea.

Revisa las cuentas mensuales

Cada mes (o cuando quieras si tienes acceso a tus cuentas mediante la banca electrónica) recibirás un extracto en formato papel por parte de tu entidad financiera. Revisa el extracto de tus cuentas corrientes o de tus tarjetas de crédito y comprueba que no hay ninguna operación que no cuadre con las que hayas podido hacer. Muchas personas descubren mediante este simple ejercicio cargos que no han realizado y al ser relativamente recientes, su localización y resolución es mucho más efectiva.

¿Es necesario hacer un repaso escrupuloso de todos los movimientos de tus cuentas hasta el último céntimo? No, no tienes que hacerlo. Pero un simple punteo para comprobar que las operaciones y pagos realizados han sido hechos por ti te evitará muchos problemas.

Guarda todos tus recibos

Siempre que realices una compra, asegúrate de llevar un registro y de guardar todos los recibos. Esta práctica te ayudará a comprobar mediante los extractos de tu cuenta corriente o de tus tarjetas que los importes cuadran. Además, en caso de un cargo mal realizado podrás demostrar al comercio que no llevan razón.

Si no necesitas los recibos porque confías en tu memoria, destrúyelos para que no quede rastro de cualquier información que pueda comprometerte en caso de que alguien revise tu basura. Tener a mano una trituradora de papel (las hay para uso doméstico muy económicas) siempre te facilitará el trabajo.

También conviene guardar la información que te envíe tu entidad financiera sobre extractos o inversiones, así como los contratos que hayas firmado para su contratación. No sabes cuándo puedes necesitarla para cualquier aclaración.

No necesitas tener tantas tarjetas de crédito

Abre tu cartera y saca todas las tarjetas de crédito. Cuantas más tengas más probabilidad existe de que puedas sufrir problemas de identidad y fraude. Ya no hablo sólo de la predisposición a gastar cuando se tiene tanto dinero ficticio a tu disposición, sino de los problemas que puede acarrearle perder una tarjeta o que te roben la cartera y los chorizos hagan su agosto.

Con que tengas una tarjeta de crédito y una de débito tienes más que suficiente. Y la de crédito tiene que ser para emergencias o cosas muy puntuales. Para el resto, mejor la de débito.

No escribas números secretos en ningún sitio

Para el uso de la banca electrónica o para utilizar las tarjetas siempre se te facilitará un número secreto o pin. Muchas veces, por la poca confianza que tenemos en nuestra memoria, solemos recurrir a apuntar el número secreto en un papelito en la cartera o en la agenda. Evítalo. Vale la pena que pongas un número conocido (que no sea tu año de nacimiento porque canta bastante) y fácil de recordar, en vez de apuntártelo, lo cual conlleva el riesgo de que alguien se apropie de esa información. Utiliza el mismo número para todas tus tarjetas, ya que la variedad hará que en algún momento te confundas.

Si te roban la cartera y además de tus tarjetas de crédito encuentran el número secreto equivale a dejar las puertas de tu casa abiertas y con un cartel que dijera: “Sr. Ladrón, pase y llévese lo que desee”.

Protege tu ordenador y sus archivos

Si guardas información personal y financiera en tu ordenador, considera la posibilidad de...

- Establecer ciertos candados como la instalación de un dispositivo de bloqueo (*firewall*).
- Instalar un antivirus.
- Proteger tus programas y archivos con una clave de acceso.
- Guardar una copia de seguridad en un disco duro externo.

Protege tu correo

Algunos ladrones de identidad han conseguido información personal simplemente tomando el correo de los buzones de las casas. Si el correo te lo dejan en un buzón situado fuera de la portería del edificio, robarlo es relativamente fácil.

Piensa en la posibilidad de usar un buzón con candado o un apartado postal para evitar que te roben el correo. En la correspondencia que envíes evita poner dentro datos de información que te puedan suponer un problema en caso de que el destinatario final no reciba la correspondencia porque la haya robado alguien que pueda tener malas intenciones.

Capítulo 9



Gestionar las deudas



En este capítulo

- Prever los efectos de las deudas en la economía personal
- Analizar los riesgos de endeudarse
- Los tipos de financiación más comunes



El endeudamiento muchas veces es necesario ya que la mayoría de las personas necesitan de un primer impulso para realizar sus primeras inversiones. Pero el que en determinadas ocasiones sea necesario no implica que debamos estar permanentemente endeudados y no analicemos para qué estamos solicitando un préstamo.



Estar constantemente endeudado (apalancado) no deja de ser una fuente constante de gastos y salidas de dinero que, si no compensamos con otras entradas, perjudican seriamente nuestra capacidad de ahorro. El endeudamiento solamente es positivo, de cara a nuestra carrera, para generar un patrimonio cuando seamos capaces

de invertir el dinero que obtenemos con la financiación para hacer inversiones que nos generen una rentabilidad superior al coste de la deuda.

Como ocurre con las compras a plazos, muchas veces se nos vende el endeudamiento como una manera fácil y cómoda de adquirir bienes. No te dejes engañar, un préstamo siempre te va a suponer gastos, comisiones y pagar un precio por ese dinero que te dejan, así que selecciona cuidadosamente tu endeudamiento para casos realmente necesarios. Si no puedes adquirir un bien de forma directa piénsalo dos veces antes de escoger la opción de la deuda como solución, ya que estás hipotecándote los próximos años en el pago de unas cuotas que aumentarán tus gastos y, al no generar ningún ingreso, disminuirán tu capacidad de ahorro.

Lo que tienes que pensar antes de endeudarte

Muchas veces, a la hora de realizar una compra o una inversión, no disponemos de los recursos necesarios, por lo que debemos recurrir a la financiación externa. El problema es que la mayoría de las veces no nos planteamos si realmente necesitamos hacer esa compra o inversión y nos tiramos a la piscina sin comprobar si hay agua dentro.

Contratar una deuda puede desequilibrar tus finanzas y comprometer seriamente tu economía y la de la gente que te rodea.

Tu objetivo a la hora de gestionar tu dinero es evitar el sobreendeudamiento. El endeudamiento tienes que tomártelo como otras muchas cosas en la vida: con moderación todo puede tener su parte positiva, pero en exceso las cosas nunca acabarán bien.



Una vez que medites si la compra de ese bien o esa inversión tan magnífica tiene sentido, estudia si ha de ir acompañada de un préstamo o de un crédito. Analiza el estudio de tu economía y revisa tu presupuesto para ver si en él cabe el pago de una cuota periódica y cómo va a afectar a tu capacidad de ahorro.

No vale la pena que te engañes: no te llevará a nada bueno y, como encontrar el lado positivo a las cosas es relativamente fácil, no seas demasiado optimista. Si en el futuro las cosas te van bien, te acostumbrarás rápido, pero si van mal has de estar preparado. Antes de endeudarte debes conocer tres cosas muy importantes:

- Tu **grado de endeudamiento**. Es decir, la relación (el cociente) entre deudas e ingresos.
- Tu **capacidad de endeudamiento**. Cuál es la capacidad que tiene tu economía para afrontar el nuevo endeudamiento sin que te sientas ahogado. Esto sólo puedes saberlo tú en función de lo que te haga sentir cómodo y cuáles sean tus ingresos y gastos actuales, y debe ser un determinado porcentaje de tus ingresos.
- Tu **límite de endeudamiento**. Cuál es el límite de endeudamiento que puedes permitirte dadas tus circunstancias económicas, incluyendo las cuotas de las demás deudas pendientes, como préstamos personales, el préstamo del coche, las compras que se han hecho a plazos y la cuota que has de pagar de tarjetas de crédito. No dejes que el límite sea superior al 40 % de tus ingresos o tendrás graves problemas.

Coge tu presupuesto y mira las salidas de dinero que tienes por culpa del endeudamiento, ya sea la hipoteca, un préstamo personal o el interés que pagas por tener descubiertos en cuenta o no pagar a tiempo la deuda pendiente de la tarjeta de crédito.



Imagina que tu capacidad de endeudamiento es del 30 % de tus ingresos y el límite que te has marcado es del 35 %. El 5 % es un margen de maniobra que debes dejarte para futuros imprevistos, así que no caigas en el optimismo y dejes que ese margen sea muy pequeño.



Los imprevistos ocurren, y más a menudo de lo que nos pensamos. Estar preparados para tener un margen de actuación te solventará muchos problemas.

Endeudarse es bueno... ¿seguro?

El endeudamiento genera una obligación de devolución del dinero que te han dejado, y no cumplir con esa obligación puede ponerte en un serio aprieto, no solamente en el momento presente, cuando tienes que responder con la garantía correspondiente, sino en el futuro, ya que cuando realmente necesites el endeudamiento no habrá nadie que quiera dejarte dinero.

La garantía es a lo que el prestamista (quien te deja el dinero) se acoge en caso de que tú (prestatario) no devuelvas el dinero y le compense esta pérdida. Hace un par de años aparecía la noticia de un banco italiano que aceptaba quesos mientras estaban en proceso de añejamiento como garantía del préstamo hecho a una empresa quesera. Si tienes una vivienda en propiedad y necesitas dinero para hacer frente al pago de diversas pequeñas deudas acumuladas o para hacer reparaciones en tu casa, es posible que te convenzan de que un préstamo sobre el valor neto de la vivienda sea una buena solución. Un préstamo sobre el valor neto de la vivienda es un préstamo garantizado por la inversión neta en la vivienda tras restarle el valor total de la hipoteca. Pero no todos los préstamos y prestamistas son iguales, por lo tanto deberías comparar.

El endeudamiento puede comerse tu liquidez y no debes permitirlo. La liquidez es un requisito indispensable para hacer frente a contingencias no esperadas. Si te endeudas, hazlo en activos que te generen liquidez.

Quando el préstamo se convierte en usura

El coste de obtener préstamos de instituciones de préstamo que cobran cargos altos puede resultar excesivo y en algunas ocasiones abusivo. Por ejemplo, algunos prestamistas buscan propietarios de bajos ingresos o

que tienen problemas de crédito o son de edad avanzada para engañarlos sobre las condiciones y los términos del préstamo o para otorgarles préstamos que en realidad no pueden pagar. Obtener un préstamo de un prestamista sin escrúpulos, especialmente de uno que te ofrezca un préstamo a cambio de un alto tipo de interés y de utilizar tu casa como garantía, es un suicidio. Podrías perder tu hogar y tu dinero. No juegues con esas cosas, ya que si necesitas dinero lo mejor es que acudas a una entidad financiera regulada por el Banco de España. Pero para ello es necesario que hayas mantenido siempre una buena conducta en el cumplimiento de tus obligaciones, ya que, si no es así, no te quedará más remedio que recurrir a ese tipo de prestamistas que a cambio de un alto precio te ofrecen dinero en unas condiciones poco recomendadas. Si encima utilizas la deuda para refinanciar otras deudas, la pelota se hará cada vez más grande y acabarás pagando más intereses que el nominal del préstamo (lo que te han dejado).

Deuda buena

Aunque parezca, de todo lo que voy diciendo, que el endeudamiento es muy negativo, quiero que también entiendas que pedir financiación puede tener su lógica siempre y cuando nos sirva para adquirir bienes o servicios que:

- Aumenten su valor con el paso del tiempo para que en un futuro ese bien valga más que lo que costó más el coste de financiación. Es decir, que lo que acabes pagando sea el precio de compra más el coste de la financiación. El ejemplo más habitual que teníamos hasta ahora era la compra de un inmueble.
- Generen ingresos (cuando inviertes en formación o en crear tu propio negocio) o disminuyan gastos durante la vida del préstamo (si decides comprar para evitar pagar un alquiler) por unos importes que sean superiores a lo que te cuesta la deuda.
- Resulten completamente imprescindibles por la situación de cada uno y no podamos deshacer en ese momento inversiones por diversas razones.

Pero dicho esto, y no me canso de repetirlo, como los seres humanos tenemos la capacidad de sacar un optimismo desmesurado, cuando contraigas cualquier deuda podrás justificarla, y lo peor de todo es que acabarás creyéndotelo. Pasa igual que con las compras.



Consulta tu presupuesto y no te embarques en ninguna operación de financiación si no puedes asumir las cuotas. No sólo las presentes, sino también las futuras. Evalúa el escenario de que las cosas puedan ir mal y analiza qué margen de maniobra tendrás entonces para pagar esas cuotas. Ahorra lo que puedas para pagar el máximo de entrada y así disminuir cuotas.

Deuda mala

Por desgracia para todos, las deudas malas son las que acaparan la mayor parte de la financiación de las familias de este país. Son aquellas deudas que contraemos para comprar bienes o servicios que ni necesitamos ni podemos permitirnos, pero en las que caemos para sentirnos mejor o para aparentar.



Un ejemplo de deuda mala es la típica que contraemos para irnos de vacaciones. Nunca utilices préstamos al consumo cuyos plazos de amortización sean superiores a la vida del producto financiado. ¿Te gusta seguir pagando por aquellas vacaciones que hiciste hace dos años? Para gastos que se consuman rápidamente lo mejor es ahorrar hasta poder pagarlos en efectivo. Y si no puedes, no te concedas ese lujo.

Deuda muy mala

La manera de saber si una deuda es muy mala es simple. Mira el tipo de interés que te cobran, y si es muy alto en comparación a cómo están los tipos de interés en ese momento, esa deuda es malísima. Generar descubiertos en cuenta, sacar dinero a crédito en cajeros automáticos, aplazar los pagos de la tarjeta de crédito y aquellos créditos rápidos que nos dan con sólo hacer una llamada, etc. entrarían dentro de esta categoría.

Estas deudas son muy peligrosas, porque si no las pagas te van generando muchísimos intereses y el efecto bola de nieve hace que al

final acabes endeudado hasta las cejas.



Antes de endeudarte, respira hondo, cuenta hasta tres y hazte una serie de preguntas:

- ¿Realmente lo necesito?
- ¿Va a suponer un verdadero drama si en vez de comprarlo ahora lo compro de aquí a un tiempo?
- Comprando a crédito ¿cuánto más voy a pagar que si lo hiciera en efectivo?
- ¿Puedo permitirme la cuota mensual?
- ¿Por tener que pagar este préstamo voy a tener que sacrificar otras cosas en mi vida?
- ¿Podría conseguir unas condiciones mejores?
- Si suben los tipos de interés ¿cuánto subirá la cuota de préstamo?

Tipos de financiación

A la hora de buscar financiación tienes varias posibilidades. Aunque nos centraremos en los créditos y préstamos, también hay otras opciones que muchas veces no contemplamos pero que al utilizarlas

voluntaria o involuntariamente, estarás metiéndote en un berenjenal de pagos de intereses. Esos tipos son, básicamente los siguientes:

- **Descubiertos en cuenta.** Si gastas más dinero del que tienes en la cuenta corriente generas un descubierto en cuenta o los famosos “números rojos”. Este dinero es una deuda que tienes con el banco porque no lo tenías y te lo han prestado. Pero como en toda operación de financiación, aquí también te van a cobrar un interés, que no es bajo, y una comisión de reclamación de descubierto. Debes preguntar en tu entidad si van a permitir que te carguen recibos incluso sin tener saldo suficiente porque, si no es así, puedes encontrarte con un problema con quien emite el recibo, ya que puede restringirte el servicio contratado al no obtener el pago. Muchos descubiertos se producen por no llevar un control del saldo de tu cuenta corriente y sólo te van a generar un alto coste, por lo que te recomiendo que mires el estado de tu cuenta periódicamente. En el capítulo 10 verás este tema más a fondo.
- **Tarjetas de crédito.** El interés que pueden llegar a cobrarte por aplazar el pago de la deuda pendiente oscila entre el 11 % y el 25 %. ¡Ten cuidado!
- **Préstamos y créditos bancarios.** A continuación verás con más detalle estas dos figuras, que muchas veces confundimos porque creemos que estamos hablando de lo mismo. Te explicaré los diferentes tipos que puedes encontrar, y analizaré sus pros y sus contras.

Crédito y préstamo

En muchas ocasiones se habla de préstamo o crédito indistintamente sin detenernos a pensar que son dos figuras diferentes. Un crédito tiene un funcionamiento similar a la tarjeta de crédito, que te explicaré en el capítulo 12.

Un *préstamo* es un contrato por el que una entidad o persona (prestamista) le entrega a otra (prestatario) una cantidad fija de dinero al inicio de la operación a condición de que el prestatario le devuelva esa cantidad junto con los intereses pactados para un plazo de tiempo determinado. La devolución del préstamo, también llamada amortización, suele realizarse mediante cuotas periódicas (mensuales, trimestrales, semestrales, etc.), a lo largo de todo el período. Los intereses se cobran por el total del dinero prestado.

Por su parte, el *crédito* es un contrato por el cual una entidad (prestamista) pone a tu disposición (prestatario) un saco lleno de una cantidad de dinero que previamente habéis pactado. En ese pacto, la entidad te va a solicitar que en un plazo determinado devuelvas el saco con la misma cantidad de dinero que había cuando te lo dejaron. Tú puedes disponer de ese dinero o no, pero has de saber que del dinero que dispongas cada cierto tiempo vas a tener que pagar unos intereses por su utilización. Ahora bien, a diferencia del préstamo, en el crédito tienes total libertad para escoger cuándo dispones de ese dinero, mientras que en el préstamo recibes todo el dinero de golpe, lo necesites ya o no, con lo cual el reloj de los intereses (devengo) empieza a contar desde el primer momento.



Cuando te conceden un crédito no devuelves el importe solicitado (nominal del crédito) hasta el vencimiento, mientras que en el préstamo en cada liquidación pagas intereses y parte del nominal (lo que te han prestado).

Imagina que solicitas un crédito a un plazo de tres años pero no metes la mano en el saco hasta el cuarto mes. Pues bien, durante esos cuatro meses no pagas intereses. Si al finalizar los tres años sólo has dispuesto de parte o del total del dinero durante un período de trece meses, solamente pagarás intereses por esos trece meses de utilización.



Debes saber que de la cantidad no dispuesta también pagas un interés.

Caso práctico: cómo funciona un crédito

Has solicitado un crédito de 20 000 € a tres años, y lo necesitas para pagar unas reformas en tu casa. Como no sabes cuándo acabarán las obras (siempre es más tarde de lo que se ha acordado) tampoco sabes con exactitud cuándo deberás pagar a los albañiles, por lo tanto no es muy lógico que pidas un préstamo por el que deberías empezar a pagar intereses desde el primer momento. Mejor un crédito, y ya decidirás cuándo empiezas a gastar el dinero que te han dejado.

Las condiciones que has pactado son: crédito de 20 000 € a tres años, con un tipo de interés para el dinero dispuesto del 3 % anual, y del 0,5 % para el dinero no dispuesto. El pago de intereses será anual.

Empiezas el 1 de enero y al cabo de cuatro meses (1 de mayo) tienes que pagar a los albañiles un adelanto de material de 6000 €, con lo cual te vas a tu saco, metes la mano, sacas los 6000 € y se los das a los trabajadores.

En la próxima liquidación anual de intereses (el 31 de diciembre, ya que el pago de intereses es anual) pagas un total de 200 €. Por la parte que has dispuesto del saco son:

$$6000 \times 3 \% \times 8 / 12 = 120 \text{ €}$$

Solamente pagas por ocho meses, que es el tiempo que esos 6000 € han estado fuera del saco (desde el 1 de mayo al 31 de diciembre, que es cuando hacemos los cálculos), y el tipo de interés por esa parte que has dispuesto es del 3 % anual. Por lo tanto aplicamos la parte proporcional de ocho meses sobre el total de doce que tiene un año.

Por la parte que no has dispuesto del saco son:

$$(20\,000 \times 0,5 \% \times 4 / 12) + (14\,000 \times 0,5 \% \times 8 / 12) = 80 \text{ €.}$$

¿Por qué? Pues porque hasta el 1 de mayo no tocaste el dinero del saco pero debes pagar el 0,5 % anual sobre esos cuatro meses que van desde que te concedieron el crédito el 1 de enero hasta que dispusiste de una parte del dinero.

Luego durante ocho meses la parte que se ha quedado en el saco como no dispuesta ha sido de 14 000, de la que deberás pagar también el 0,5 % anual.

Si durante los últimos meses antes de vencer la deuda al final del tercer año ya has devuelto el dinero en el saco, te encontrarás que al vencimiento deberás devolver el saco con los 20 000 € y pagar los intereses de ese año tanto de la parte proporcional que has dispuesto como de la que no.

Puedes pensar que era mejor acogerte a un préstamo porque igual tenías que pagar por todo. Pero mira los números. Como en el préstamo dispones del dinero desde el primer momento, el reloj que cuenta los intereses empezará a contar desde el primer minuto, con lo cual en la primera liquidación anual (31 de diciembre) deberás pagar solamente en intereses 600 €, sin contar que deberás devolver también una parte del nominal del préstamo en cada cuota, mientras que en el crédito el nominal de la deuda no lo pagarás hasta el final del tercer año:

$$20\,000 \times 3 \% = 600 \text{ €}$$

Y todo eso por haber necesitado solamente 6000 € porque el resto, de momento, no tienes que utilizarlo hasta que no te acaben la obra. Por lo tanto, cuando se necesita dinero para hacer frente a un fuerte pago pero no sabes con exactitud en qué fechas vas a necesitar el dinero es mejor solicitar un crédito que un préstamo.

¿Por qué si no estoy utilizando el dinero? Muy fácil: el contrato que has firmado implica que la entidad de crédito te da la posibilidad de utilizar cuando quieras ese dinero, por lo tanto, la entidad no puede utilizar dicho dinero para dejárselo a otros clientes o, lo que es lo mismo, para hacer otras inversiones. Si tienes ese dinero inmovilizado, el banco tampoco puede utilizarlo y te penaliza con ese tipo de interés, que acostumbra a ser bastante más bajo que el tipo de interés aplicado al dinero que sí has utilizado o has cogido del saco.

Los créditos sirven para cubrir desfases entre cobros y pagos, y para afrontar períodos temporales de falta de liquidez. Por consiguiente, los créditos tienen más sentido para empresas y particulares cuyos

ingresos son estacionales, que no para el común de los particulares que cobran una nómina.

Préstamo personal frente a préstamo hipotecario

El *préstamo personal* es un contrato formalizado con una entidad de crédito en la que se nos presta una cantidad concreta de dinero que deberemos devolver en un plazo determinado más una cantidad de intereses. Ahora bien, no hay una garantía específica que le asegure a la entidad de crédito la cantidad prestada, simplemente una garantía genérica basada en los bienes que tenga el deudor (tú), tanto en el presente como en el futuro.

Se suele solicitar un préstamo personal para la adquisición de bienes de consumo, y su plazo no acostumbra a ser demasiado elevado. Como la garantía no se concreta en ningún bien y sí en el global del patrimonio de quien lo solicita, la entidad de crédito estudia toda una serie de variables, que ahora veremos, para asegurarse de que podrá recuperar su dinero.



No te equivoques. El hecho de no otorgar ninguna garantía concreta hace que quien presta el dinero cobre un precio más alto por el alquiler de ese dinero, ya que corre en un riesgo mayor que si la garantía fuera un bien específico.

El *préstamo hipotecario (hipoteca)* es un préstamo en las mismas condiciones que un préstamo normal y corriente pero con dos “pequeños” matices.

El primero es la garantía. En este caso es un bien inmueble, que acostumbra a ser el que se quiere adquirir. La entidad de crédito “retiene” el inmueble hasta que hagas efectiva la devolución del préstamo más los intereses pactados. Esta retención no significa que tengas que destinar una habitación de tu casa para el empleado de la entidad, sino que en el Registro de la Propiedad habrá una anotación donde se diga que ese bien tiene una carga pendiente (que se deberá dar de baja en algún momento). El inmueble es tuyo pero la carga que consta en el Registro te recuerda que si no cumples con lo pactado la

entidad que te otorgó el crédito tiene potestad para quedarse el inmueble.

La otra “pequeña” diferencia respecto al préstamo personal es el plazo, ya que en las hipotecas éste acostumbra a ser más elevado. Podríamos ver otra diferencia que sería el precio, pero no deja de ser consecuencia de la garantía, ya que la hipoteca, al tratarse de una garantía real y otorgar más seguridad a la entidad de crédito, es normal que compense esa tranquilidad cobrando un precio inferior.



El hecho de que la garantía sea el inmueble que se desea adquirir u otro que ya sea de tu propiedad no quita que el prestamista estudie otras variables como tu situación personal y profesional antes de tomar la decisión de dejarte el dinero o no, ya que al ser préstamos de una duración elevada y suponer una carga financiera importante para quien lo solicita puede haber muchos cambios en tu vida que influyan en tu capacidad de devolución del préstamo.

El formato préstamo obliga a que en cada liquidación de pago de intereses se pague no solamente los intereses sino también una parte del capital prestado (*nominal del préstamo*).

Préstamos en otras divisas

Una práctica habitual en los últimos años ha sido pedir préstamos en otras divisas diferentes al euro, sobre todo en francos suizos y yenes japoneses. ¿Por qué? Pues porque cuando tú pides un préstamo en euros, se te aplica el tipo de interés de referencia de esa divisa, que en nuestro caso es el famoso Euríbor. Pero cuando pides un préstamo en otra divisa la referencia es el tipo de interés de esa divisa, que en el caso de los francos suizos y los yenes japoneses son tipos de interés que han estado a un nivel más bajo que el Euríbor.

¿Quiere eso decir que si en vez de pedir una hipoteca de 300 000 €, la pido de 39 300 000 yenes (el cambio aplicado es de 131 ¥/€) pagaré un interés más bajo? Dadas las circunstancias de los últimos años, en los que el tipo de interés del euro ha sido más alto, sí.

Pero antes de que pienses que has encontrado la solución a tus problemas con la hipoteca piensa una cosa. Tú solicitas esa cantidad de

yenes al constituir la hipoteca, ya sea para comprar una vivienda o porque necesitas hacer alguna inversión y has escogido un préstamo con garantía sobre algún inmueble que ya tienes; vamos a suponer que se trata del primer motivo. Te compras en España una vivienda y cuando vas a ver al vendedor le dices que le vas a pagar 39 300 000 ¥. ¿Te imaginas su cara? Yo creo que del ataque de risa que le entra se le saltan lagrimones como puños. Lo normal es que la persona quiera cobrar en euros, por lo tanto previamente deberás cambiar esos yenes que te ha prestado la entidad financiera a euros para realizar el pago, mientras que tu deuda seguirá siendo en yenes.

Hasta aquí bien, pero imagina que de aquí a un año vas a ver tu extracto bancario y te dicen que ya no debes 300 000 € sino 314 400 €. Pero ¡si la hipoteca la constituí por 39 300 000 ¥! Sí, pero tú ganas tu sueldo en euros y en consecuencia debes convertir esos euros en yenes para poder pagar al banco. Pero ¿cómo? ¡Si yo durante este año he pagado varias cuotas! Y te parece que lo lógico es que debieras menos que cuando empezaste. ¿Quieres saber qué ha pasado? Pues que si hace un año el tipo de cambio era de 131 ¥/€, ahora es de 125 ¥/€. ¡Ya están los del banco tocando las narices! No, no, no es el banco, son los mercados financieros en los que cotizan las diferentes divisas. Ahora esos 39 300 000 ¥ equivalen a 314 400 € porque ha habido una depreciación del euro respecto al yen; es decir, por cada euro te dan menos yenes y eso hace que el valor de tu deuda aumente. Aquí no tenemos en cuenta que durante el año has ido pagando cuotas y, por consiguiente, devuelto parte del capital.



Cuando adquieres un préstamo en una divisa diferente a la tuya, aunque salgas ganando en un tipo de interés más bajo (ha ocurrido con el franco suizo y con el yen japonés, pero no tiene por qué pasar con todas) corres el riesgo de que el tipo de cambio evolucione de manera desfavorable para ti.

¿Y siempre saldré perjudicado? No siempre. Se podría haber dado el caso de que en vez de depreciarse el euro se hubiera apreciado y, por lo tanto, por la misma cantidad de yenes que debes al banco el cambio en euros fuera menor que los 300 000 € por los que compraste la

vivienda. Pero en un caso así también habría pasado algo con los tipos de interés (que al igual que los tipos de cambio, también fluctúan), pero ya leerás *Economía para Dummies* para entender por qué pasa esto.

Muchas entidades ofrecen la posibilidad del préstamo multidivisas, es decir, durante toda la vida del préstamo te dan la posibilidad de ir cambiando la divisa de referencia en función de lo que a ti más te interese y sin tener que formalizar una nueva escritura ante notario. No obstante, la mayoría de las entidades limitan las divisas entre las que se puede hacer el cambio y generalmente se aplica a préstamos con garantía hipotecaria y destinados exclusivamente a la adquisición de vivienda. El público objetivo de este tipo de préstamos suelen ser:

- Clientes de acreditada solvencia (como casi siempre).
- Con suficiente cultura financiera para entender los riesgos de cambio asociados a la operación (como casi nunca).
- Con acreditada capacidad de reembolso para soportar los movimientos desfavorables en el mercado de divisas.
- Que busquen una alternativa de ahorro en el tipo de interés a cambio de asumir un riesgo de divisa.
- Que tengan visión de largo plazo para tomar decisiones de cobertura o cambio de la moneda de endeudamiento.
- Que dispongan de tiempo para seguir la evolución de los mercados para tomar las decisiones que consideren oportunas.



Si no cumples todos esos requisitos, olvídate de esta modalidad de endeudamiento porque puede generarte muchos problemas.

Préstamos privados

En ocasiones puede pasarte que si no has hecho los deberes y se te ha ido la mano con el endeudamiento, acudas a una entidad financiera para pedir un nuevo préstamo y obtengas un “no” como respuesta. Las causas pueden ser varias. Que estés sobreendeudado, que constes en registros de morosidad, que el objetivo para el cual quieres el dinero no les cuadre, etc. Pero como todo problema siempre encuentra una solución, muchas personas que pueden presentar una garantía hipotecaria pueden obtener dinero de empresas de capital privado diferentes a los típicos bancos y cajas. Son los denominados *establecimientos financieros*. Se trata de entidades que ni son cajas ni son bancos y que no pueden captar depósitos de sus clientes, solamente ofrecer créditos.

Como durante los últimos años a los españoles esto de estar endeudados nos ha parecido un chollo, ocurre como con cualquier negocio, cuando alguien ve una oportunidad de sacar rendimiento porque la demanda crece crea una empresa y en seguida muchos más lo imitan; así este tipo de empresas ha tenido durante los últimos años un fuerte crecimiento.

Estas empresas van a ofrecerte dinero inmediato para solucionar problemas de:

- Anulación o cancelación de embargos.
- Cancelación de deudas o su refinanciación.
- Unificación de deudas.

- Cualquier urgencia que puedas tener.

El anzuelo es una publicidad muy atractiva que te enseña que los trámites son sencillos y que tú te evitarás dolores de cabeza. Por eso el cliente de este tipo de préstamos acostumbra a tener:

- Cierta urgencia para solucionar su situación.
- Una situación económica complicada.

Esas características de los clientes potenciales hacen que las condiciones de estos préstamos no sean precisamente muy convenientes: intereses altos, plazo más reducidos, altas comisiones, garantías adicionales, etc. Si entras en esa espiral, la bola de nieve se hace cada vez más grande y tienes muchos números para acabar mal; o, como mínimo, peor de lo que ya estabas.



Intenta evitar a toda costa entrar en préstamos privados.

La hipoteca inversa

La *hipoteca inversa* es un préstamo con garantía hipotecaria que está dirigido a personas mayores de 65 años o dependientes cuya principal característica es que la entidad financiera paga una cantidad mensual garantizada de manera temporal o de por vida al titular, sin que éste ni sus herederos pierdan la propiedad de su vivienda.

Las ventajas de la hipoteca inversa son:

- Permite obtener una renta mensual garantizada de por vida manteniendo la propiedad y uso de la vivienda. Por lo que vas cobrando cada mes mientras sigues viviendo en la propiedad hipotecada.

- La operación se puede deshacer en cualquier momento.
- La renta que cobras mensualmente puede ser de por vida o por un período de tiempo determinado.
- El dinero que obtienes tiene un tratamiento fiscal ventajoso.

Puedes cancelar ese tipo de hipotecas en cualquier momento, aunque lo normal es percibir la renta hasta el fallecimiento del titular, en cuyo momento los herederos heredarán la vivienda y la deuda con la entidad financiera. Entonces podrán liquidar la deuda devolviendo el dinero prestado, ya sea vendiendo previamente la vivienda o no, o constituir una nueva hipoteca por el importe de la deuda pendiente.

Al igual que en el resto de los préstamos hipotecarios, hay una serie de gastos referentes a la liquidación de impuestos, notario, registro y gestoría.



Es un producto adecuado para aquellas personas mayores que disponen de pocas rentas pero tienen un inmueble en propiedad y gracias a él consiguen una renta mensual que las ayude a vivir mejor. Aunque no se habla mucho de este tipo de financiación, hay que diferenciarlo de la *renta vitalicia inmobiliaria*, en la que el titular obtiene una renta hasta su fallecimiento a cambio de la venta del inmueble sin perder el derecho a seguir disfrutando de su casa. Llegado el fallecimiento del titular pierde la propiedad de la casa, con lo que los herederos no tienen posibilidad alguna de hacerse con ella. En el capítulo 23 hablaremos de seguros y volveremos a este producto.



Actualmente la hipoteca inversa es mucho mejor opción ya que ha conseguido arrebatarse a la renta vitalicia inmobiliaria su única ventaja hasta ahora: la cuantía de la renta. Actualmente el importe que

se cobra a través de una hipoteca inversa mes a mes es muy superior al de la renta vitalicia inmobiliaria, por lo que unido a la ventaja de no perder la propiedad de la vivienda, hace que la hipoteca inversa sea una solución mejor.

Créditos rápidos

Es bastante habitual ver anuncios en la televisión que proclaman las virtudes de empresas que conceden préstamos de forma inmediata sin apenas formalización. Ve con mucho cuidado con este tipo de préstamos y, si no, piensa en lo siguiente.

Alguien que apenas conoces llama a tu puerta, le abres y te pide 3000 € para ahora mismo. Tú se los concedes porque ves posibilidad de hacer negocio (recuerda que al igual que en las entidades financieras dar un préstamo significa hacer una inversión; si tú te conviertes en prestamista también estás invirtiendo). Pero ¿dónde está el negocio? Pues en que si tú le dejas dinero a alguien que no conoces de nada estás asumiendo un riesgo alto, por lo tanto compensarás este riesgo cobrándole un tipo de interés (que es el precio de ese dinero que le dejas) más alto de lo normal.

El ejemplo deja algunas lagunas porque nadie en su sano juicio le dejaría 3000 € a alguien que no conoce. Pero estas empresas es lo que hacen, ya que piden una documentación mínima para asegurarse mediante contrato de que la persona a la que dejan el dinero no va a fugarse.



Esas empresas no sólo no regalan el dinero que prestan, sino que lo cobran a un interés tan alto que podría considerar usura.

Quien recurre a este tipo de empresas suele ser alguien que está tan desesperado que necesita una solución urgente para solventar una situación crítica, y si recurre a una entidad de crédito tradicional los trámites podrían llevar algún tiempo. Pero, sobre todo, porque por su situación personal y profesional no dispone de valoraciones positivas y lo más probable es que le hayan denegado el préstamo.

La publicidad es atractiva (recuerda lo que te dije anteriormente de los publicistas) y como el importe mensual es pequeño, lo fácil es pensar

que esto no nos acarreará problemas.



Al igual que en los préstamos privados, no te recomiendo esta opción ya que los tipos de interés que aplican son muy elevados y lo único que vas a conseguir es agravar tu situación, que si te ha llevado a esta opción ya es lo suficientemente difícil.

Definiciones relevantes relacionadas con las hipotecas

En el ámbito de las hipotecas es normal oír expresiones que por su rareza o poca relación con su significado no sepamos exactamente qué significan. No me interesa que seas un experto en temas jurídicos, pero como la hipoteca ha estado o estará en relación directa con tu vida, más vale que sepas el significado de un par de conceptos que seguramente saldrán en las conversaciones que mantengas con tu entidad financiera.

- **Subrogación.** Tiene varios significados pero siempre se refiere a la idea de mantener la hipoteca pero cambiando alguno de los actores.
- Cambiar la hipoteca a otra entidad financiera con el objetivo de conseguir mejores condiciones (subrogación acreedora).
- Al vender la vivienda el comprador se queda con la hipoteca del vendedor, por lo que se hace cargo de la deuda o se le traspasa la deuda existente (subrogación deudora).
- Al comprar una vivienda nueva, el comprador se hace cargo de la hipoteca que tenía el promotor para financiar la construcción de la vivienda (subrogación deudora).

- **Novación.** Es la modificación de las condiciones de la hipoteca en la misma entidad donde tenemos el préstamo hipotecario. La entidad financiera, como es lógico, no está obligada a acceder a nuestras pretensiones de cambiar las condiciones a nuestro favor, a no ser que las compensaciones que le podamos ofrecer sean de su interés, como contratar más productos, aumentar el negocio con ellos, etc.

Existe la posibilidad de realizar novación sobre el tipo de interés aplicado, el importe pendiente en caso de querer disponer de más dinero, el plazo de amortización (tanto si es para prorrogarlo como para recortarlo), la titularidad del préstamo por fallecimiento, divorcio, etc.

Si la entidad accede hacemos una novación y se realiza mediante un simple escrito de la entidad o una escritura notarial. Si se hace un cambio pasando de tipo de interés variable a fijo, entonces obligatoriamente tendrá que ser ante notario. En el caso de que quieras cambiar la hipoteca a multidivisa (está explicada en el apartado “Préstamos en otras divisas”), deberás cancelar la primera hipoteca y abrir una hipoteca nueva con todos los gastos que eso representa.

Si la entidad no accede a nuestras pretensiones, podemos pedir condiciones a otras entidades y, si alguna es de nuestro agrado, la entidad seleccionada presentará a aquella con la que tenemos la hipoteca una oferta vinculante en la que se detallarán los datos del préstamo y las nuevas condiciones, que es el paso necesario para poder llevarte la hipoteca a otra entidad, así como la solicitud del certificado de saldo pendiente del préstamo.

La entidad con la que trabajas dispone de siete días para emitir este certificado y quince para igualar o mejorar las nuevas condiciones de interés ofrecidas por la nueva entidad. Si al final cambias de banco es una subrogación de hipoteca, y siempre se hará mediante escritura notarial; eso significa que tendrás que asumir unos gastos, a no ser que

la entidad adonde te lleves la hipoteca quiera cubrirlos por el interés comercial de captarte como cliente. Si en vez de tratarse de un préstamo hipotecario, fuera un crédito hipotecario, no podríamos subrogar la hipoteca.

- **Cancelación.** Si pagas completamente tu préstamo hipotecario, la hipoteca que garantizaba la operación sigue vigente desde un punto de vista legal. Una vez que hayas finiquitado los pagos y la deuda pendiente sea cero necesitarás solicitar un certificado de saldo cero (*cancelación administrativa*) y con ese documento solicitar el levantamiento de la hipoteca en el Registro de la Propiedad (*cancelación registral*). Mientras no hagas esto, en el Registro seguirá constando que la vivienda está hipotecada y puede generarte problemas en el futuro si quieres venderla. Estos trámites puede hacerlos la entidad financiera, pero si quieres evitarte problemas asegúrate de que se hacen correctamente.

¿Cuánto cuesta endeudarte?

Endeudarte significa utilizar un dinero que no es tuyo. Aunque a priori esta práctica es muy divertida, ya debes suponer que en esta vida este tipo de cosas tienen un precio. Al precio del dinero se le llama *tipo de interés*.

El interés es el importe que la entidad financiera va a cobrarte por el servicio de prestarte su dinero. En breve te explicaré las características que puede tener el tipo de interés, pero de momento me interesa que sepas la diferencia entre el tipo de interés nominal y la tasa anual equivalente.



La *tasa anual equivalente*, o efectiva (TAE) es un cálculo un poco complejo que considera el tipo de interés nominal y también las comisiones y ciertos gastos que te pueden aplicar cuando solicitas

financiación a un determinado plazo. Es un indicador más fiable y cierto que el tipo de interés nominal porque te hace ver el coste real de ese préstamo.

Un préstamo o crédito puede tener un tipo de interés nominal bajo (y es entonces cuando caes en la trampa porque consideras que el dinero casi te lo regalan), pero al añadirle otros conceptos como la comisión de apertura, la de amortización parcial o total, o la comisión de estudio te das cuenta de que el tipo de interés ya no es tan bajo.



Cuando compares lo que van a cobrarte en diferentes entidades por una operación de financiación mira siempre la TAE. Al analizar la TAE observa estas precauciones:

- Compara la TAE de préstamos a un mismo plazo. Comparar el interés a diferentes plazos es como comparar peras con manzanas. Las comisiones hacen que sea diferente según el plazo para el que se calcula.
- Ten cuidado al comparar la TAE de un préstamo a tipo de interés fijo con uno variable (cuya diferencia veremos en el apartado siguiente), porque en este último caso la TAE es teórica. Que yo sepa, no tenemos manera de saber cuál va a ser la evolución del índice de referencia, por lo que hasta que no se acabe el préstamo y veamos cuánto hemos pagado no podremos calcular la TAE con certeza.
- Lo mismo ocurre cuando intentas comparar la TAE de un préstamo personal con la de uno hipotecario. El préstamo hipotecario tiene muchos más gastos que no se incluyen en el cálculo legal de la TAE como los gastos notariales, los seguros obligatorios, registro, gestión, tasación, etc.
- Una vez tenidos en cuenta los tres puntos anteriores, cuanto menor sea la TAE menos pagaremos. Es así de sencillo.

Cuando hablemos en la parte IV de las inversiones retomaremos el concepto de tipo de interés nominal y TAE.

Interés fijo e interés variable

Independientemente del tipo de préstamo que escojas para endeudarte, siempre vas a tener que pagar intereses, que son el precio del dinero que te han dejado.

Ese precio irá en función de cómo estén los tipos de interés libres de riesgo en el mercado (los tipos de interés que vemos publicados en la prensa especializada, más concretamente el conocido Euríbor) más las garantías que se ofrezcan a cambio y la percepción del riesgo que entraña dejarte dinero que tenga la entidad (*prima de riesgo*).

Aunque la referencia más utilizada es el Euríbor, los índices oficiales de referencia del mercado hipotecario publicados por el Banco de España son:

- **IRPH bancos, cajas, conjunto de entidades.** Es el tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años, para adquisición de vivienda libre concedidos por el conjunto de las entidades de crédito.
- **CECA.** Tipo de referencia de las cajas de ahorros.
- **EURÍBOR.** Tipo publicado por la Federación Bancaria Europea para las operaciones de depósito en euros a plazo de un año calculado a partir del ofertado por una muestra de bancos.

El Euríbor

El Euríbor a doce meses se utiliza como referencia desde el 4 de enero de 1999 para fijar la cuota de las hipotecas a tipo variable, que son la mayoría de las contratadas en España. Antes de esa fecha se utilizaba el mÍbor. De hecho, todavía quedan préstamos vivos que utilizan este índice como referencia. Se aplica la media mensual para calcular la nueva cuota que hay que pagar del crédito.

El Euríbor a tres meses marca el interés al que se prestan los bancos en el mercado interbancario, así como las referencias a más corto plazo. A un día se le denomina *Eonia*. A su vez, el Euríbor a tres meses supone un suelo de referencia para fijar los costes de financiación del sector privado, tanto de un préstamo que queda por firmar una empresa con un banco como una emisión de bonos.

Se fija a partir de un panel de bancos de la eurozona con una elevada solvencia crediticia que publica diariamente esta referencia. BBVA, Santander, la patronal de cajas (CECA) y La Caixa forman el grupo de entidades españolas que participan en la encuesta de un total de 44 firmas.

Si los tipos de interés están al 3 % y tu entidad te hace una oferta para un préstamo del 5,5 % quiere decir que de ese 5,5 %, un 3 % es el tipo de interés libre de riesgo y la diferencia de 2,5 % es lo que aplica la entidad al considerar que contigo está asumiendo un determinado riesgo. Esta diferencia es conocida como *prima de riesgo* y es la prima (exceso) que cobra el banco por asumir un determinado riesgo.



¿Esta prima de riesgo será igual para mí que para mi vecino? Pues no. Todo dependerá del riesgo que perciba la entidad que tenéis tú y tu vecino. Si para la entidad tu vecino tiene más solvencia, una nómina más alta en un trabajo estable y ofrece más garantías, por injusto que sea, a él le cobrarán menos de prima de riesgo. Por otra parte, el tipo de interés puede ser:

- Fijo. Se mantiene constante a lo largo de toda la operación.
- Variable. La prima de riesgo puede continuar estable pero el tipo de interés libre de riesgo varía en función de cómo evolucionen los tipos de interés en los mercados financieros.

En un préstamo con tipos fijos las cuotas siempre se mantendrán constantes, pero en un préstamo de tipo variable cada cuota será diferente en función de cuándo hayas estipulado que te hagan las revisiones. Las revisiones se realizan periódicamente y se trata de que la entidad que te ha concedido el préstamo se sienta y estudie cómo han evolucionado los tipos de interés. Si han subido te aplican la subida en las próximas cuotas, y si han bajado te aplican esa bajada en el tipo de interés libre de riesgo.



Por lo tanto, si tienes un préstamo con tipo de interés fijo del 5,5 % y los tipos suben al 6 %, tú seguirás pagando el 5,5 % que es lo que tienes firmado. En este caso sales favorecido. Ahora bien, si durante la vida del préstamo los tipos bajan al 2 % por ejemplo, tú seguirás pagando el 5,5 % con lo cual sales perjudicado. A esto se le llama *riesgo de tipo de interés*, y consiste en el riesgo que asumes por las variaciones que puedan experimentar los tipos de interés. En el capítulo 15 hablaremos de los riesgos financieros.

En un préstamo con tipo de interés variable eliminas este riesgo, de manera que no sales perjudicado si los tipos suben y no obtienes ningún beneficio si el tipo de interés baja. Si el precio que pagas es el Euríbor + 2,5 %, independientemente de lo que haga el Euríbor tú siempre pagarás un 2,5 % por encima del tipo que haya en el momento de la revisión, pero está claro que si los tipos de interés bajan y el Euríbor pasa del 3 % al 1 %, hasta que no se haga una nueva revisión, tú no te verás beneficiado por esa bajada. Cuando se hagan las revisiones la entidad debe comunicarte con antelación el nuevo tipo de interés de referencia.

Muchos de estos conceptos volveremos a verlos en el capítulo 20, cuando hablemos de la renta fija, que no deja de ser una inversión que haces prestándole una cantidad de dinero a una empresa durante un tiempo determinado a cambio de un tipo de interés o rentabilidad.

A pagar comisiones

Si piensas que el tipo de interés es lo único que vas a tener que pagar por recibir un préstamo estás equivocado, ya que hay una serie de comisiones que durante el proceso de financiación vas a tener que pagar (si no pactas lo contrario):

- **Comisión de apertura.** Es un porcentaje que te van a cobrar al inicio de la operación por el importe del préstamo.

- **Comisión de estudio.** Se te cobrará otro porcentaje sobre el porcentaje del préstamo.
- **Comisión por cancelación anticipada.** También se aplicará un porcentaje sobre la cantidad que vayas a cancelar antes del vencimiento. Las entidades la cobran como indemnización por los intereses que dejarán de percibir por el hecho de que canceles una parte o la totalidad del crédito.

Las entidades financieras lo piensan antes de darte un préstamo

Aunque durante los últimos años las entidades financieras otorgaron préstamos y dieron muchas facilidades para que la gran mayoría de personas se endeudaran, la lógica y el sentido común dicen que una entidad debe estudiar minuciosamente las operaciones de crédito antes de otorgar un préstamo a un cliente.

Cuidado con las cláusulas

Un aspecto bastante común en la mayoría de los préstamos hipotecarios firmados los últimos años es la existencia de una cláusula "túnel". Esa cláusula marca un tipo de interés mínimo (suelo) y máximo (techo) que significa que si los tipos de interés se colocan por debajo de la cláusula suelo, el cliente siempre pagará el tipo de interés marcado como mínimo. Pero si los tipos de interés suben y se colocan por encima de la cláusula techo, el cliente solamente pagará la cláusula máxima fijada.

Un cliente que tenga un préstamo hipotecario al Euríbor + 0,75 % con cláusula suelo del 4 % y cláusula techo del 8 % nunca pagará menos del 4 %, aunque el Euríbor más el diferencial convenido sea inferior. Si los tipos suben y el Euríbor más el diferencial se coloca por encima del 8 %, el cliente solamente pagará el máximo acordado.

La cláusula suelo se ha convertido en el gran enemigo de los clientes hipotecados los últimos años. Más allá de su discutida legitimidad, sí es un hecho que las cláusulas suelo han impedido que miles de ciudadanos se hayan beneficiado en los últimos años de la fuerte caída del Euríbor.

Los *swaps* han sido otro de los problemas de los españoles hipotecados. Los *swaps* son coberturas para garantizar un tipo de interés máximo en los créditos. Estos instrumentos ponen un tope a la subida de tipos de interés, pero no dejan que el cliente se beneficie de las bajadas. Al contrario, muchos afectados se han visto obligados a pagar por la caída del Euríbor (a veces más que la propia cuota de la hipoteca) o han tenido que asumir el coste de cancelar el producto. Se trata de un producto de alto riesgo dirigido a inversores muy cualificados con conocimientos reales de la situación de riesgo que comporta dicho producto.

Es fundamental leer muy bien la letra pequeña de cualquier contrato, pero si es uno del que vas a depender durante muchos años, más razón todavía para que expreses tu disconformidad y llegues a un acuerdo antes de firmar cualquier documento.

Este estudio se trata de un foco de especial atención para esas entidades, ya que lo que para ti es una operación de préstamo para ellos es una operación de inversión, y el no recuperar esa inversión puede costarle la vida a la entidad, como ya hemos visto con alguna caja de ahorros.



De hecho, el mayor problema que puede tener una entidad financiera es la morosidad, es decir, no recuperar el dinero que ha dejado a sus clientes. Si la entidad no lleva un control riguroso de esta actividad puede entrar en una dinámica que la lleve a desaparecer. No debe extrañarte, por lo tanto, que cuando solicites un préstamo en tu oficina bancaria se tomen un tiempo antes de decidir si te lo conceden o no. Pero para que entiendas las razones por las cuales una entidad acepta o no darte un préstamo, es recomendable que conozcas las diferentes variables que estudian antes de tomar la decisión.

- **Aspectos personales.** Se miran aspectos como la integridad y la honradez para hacer frente a los compromisos que una persona adquiere. Es lo que se ha llegado a llamar la *solvencia moral* y vendrá determinada por el conocimiento en función de la experiencia que tenga la entidad en su relaciones comerciales contigo. Si has mantenido un comportamiento responsable en las relación comercial anteriores, ése será un punto positivo, pero si, por el contrario, tienes un expediente lleno de descubiertos en cuenta o números rojos, impagos de tarjetas de créditos o te han tenido que devolver muchos recibos por falta de liquidez es bastante probable que quien analice la operación de préstamo que has solicitado no ponga buena cara. Las entidades miran listados de morosos como el RAI, ASNEF o la CIRBE de los que hablaré en breve.
- **Importe solicitado.** Debe mantener cierta proporcionalidad con tus ingresos y tu patrimonio, de manera que la entidad perciba que tienes una alta capacidad de pago; pero también debe ser coherente con el destino que le vayas a dar a ese dinero ya que no tendría

sentido pedir un préstamo de 100 000 € para comprar una motocicleta o 2 000 000 € si para devolver esta cantidad debieras trabajar durante ciento cincuenta años.

- **Finalidad del préstamo.** Se trata de saber a qué vas a destinar ese dinero y si es coherente con el importe que solicitas. No es lo mismo que pidas ese préstamo para hacer una inversión en un activo que puede generarte dinero (como acciones, inmuebles para alquilar o un fondo de inversión) que si lo haces para comprar algo que no te va a generar ninguna liquidez (como vivienda habitual, coche o vacaciones). En el caso de que el destino del préstamo sea tu negocio, la entidad analizará si ese dinero va a ir destinado a comprar un determinado activo y si es coherente con la actividad de la empresa; verán con buenos ojos que la inversión en activos genere suficiente liquidez para que pague el préstamo más los intereses. Si la finalidad es refinanciar deuda debes saber que a la entidad le va a hacer poca o ninguna gracia.
- **Plazo.** También aquí debe haber coherencia entre el destino del préstamo y el plazo, ya que no sería muy sensato conceder un préstamo a siete años para comprar una vivienda o uno a diez años para pagar unas vacaciones. El sentido común dice que las inversiones en bienes duraderos deben ser financiadas con préstamo a plazos más largos que si lo que deseamos adquirir tiene una vida útil más corta. En los últimos años hemos visto cómo las hipotecas se han ido formalizando a cuarenta años, cuando la generación pasada tardaba diez o veinte años como mucho en pagar una vivienda. Alargar el plazo de un préstamo es engañoso porque en el presente nos brinda la oportunidad de pagar una cuota más reducida pero en el futuro estaremos pagando una cantidad cada vez más alta de intereses.
- **Garantías.** La garantía es aquello a lo que la entidad que presta el dinero se acoge en caso de que no pagues tu deuda y de esta manera puedan compensar la pérdida producida. No hay mejor garantía para

una entidad financiera que el que tú cumplas religiosamente con el cumplimiento de tu deber ya que, si no, la entidad deberá quedarse con el bien afectado de la garantía y ponerlo a subasta o venderlo para recuperar el dinero. Durante estos años la gente se ha estado preguntando por qué a las entidades financieras no les hace gracia quedarse con los pisos de la gente que no podía hacer frente al pago de su hipoteca. La respuesta es muy sencilla: un banco no se dedica a vender pisos sino a aquello que sabe hacer bien, que es captar y prestar dinero, y todo lo que no sea esto es una molestia que además daña su balance y su cuenta de resultados. Lógicamente es mejor esto antes que nada, pero cualquier entidad hará lo posible para que pagues tu deuda antes que tener que echar mano de las garantías que se hayan pactado.

- **Capacidad de devolución.** Debes generar liquidez suficiente para pagar las letras de tu préstamo y dejar un remanente suficiente para poder vivir tranquilamente. Por lo general las entidades establecen tu capacidad mensual de endeudamiento entre el 40 % y el 50 %, aunque en los años antes de la última crisis vivida parecía que este porcentaje podía ser más alto.



Endéudate en función de tu capacidad actual para pagar la deuda.

Recalco lo de actual porque si la decisión la tomas en función de tu capacidad futura, tenderás, como hacemos todos, a ser demasiado optimista y a pensar que ganarás más dinero del que ganas ahora y que todo te irá mejor. No pongo en duda tus aptitudes para que en un futuro las cosas te vayan mejor de como te van ahora, pero el futuro no lo conoce nadie y las cosas, al menos en el ámbito económico, pueden ir bien o mal, no hay más opción. Por lo tanto, es sensato pensar que la probabilidad de que te vayan mejor es del 50 % y la de que te vayan peor es, también, del 50 %; es lo suficientemente alto como para que

ahora no reflexiones las decisiones que tomas y que en el futuro te puedan complicar más la existencia.

Lo más prudente sería hacerte la siguiente pregunta; si mañana tus ingresos bajaran, ¿serías capaz de seguir pagando ese préstamo? No se trata de que seas pesimista pero sí de que pienses que en el futuro las cosas puede que no te vayan bien.

- **Compensaciones.** Aunque no se formalice como garantía en el contrato de préstamo el hecho de que trabajes activamente con tu entidad teniendo tus ahorros e inversiones depositados con ellos es un plus que la entidad valorará positivamente a la hora de tomar la decisión de conceder o no el crédito.
- **Rentabilidad de la operación para la entidad financiera.** Cuando una entidad te concede un préstamo esta operación es una inversión para ellos y, por lo tanto, querrán obtener el máximo rendimiento de la misma. Una manera de compensar el riesgo a que se expone la entidad es mediante el tipo de interés que te aplican; a mayor riesgo percibido mayor será el tipo de interés que te aplicarán y viceversa.

Capítulo 10



Cuando no se devuelve la deuda



En este capítulo

- Endeudarse conlleva obligaciones
- El no cumplimiento de estas obligaciones puede acarrear muchos problemas en un futuro
- Refinanciar deudas, como una solución para hoy, puede generarte más problemas mañana



Endeudarte conlleva obligaciones, y el no cumplimiento de éstas te puede generar verdaderos dolores de cabeza en un futuro. Mi intención en este capítulo es alertarte de los riesgos en los que incurres si tu capacidad para devolver las deudas contraídas disminuye y te encuentras en la situación de tenerle que decir a tu acreedor que no le puedes devolver el dinero.

Cuando nos endeudamos, lo hacemos con el convencimiento de que no tendremos ningún problema en ir pagando la deuda poco a poco hasta al final cancelarla. Pero como la vida da muchas vueltas, y no todas siempre a nuestro favor, si no devuelves tus deudas te puedes encontrar

en una situación donde el tiempo corre en tu contra y las consecuencias negativas son cada vez más grandes. Siempre que tengas en mente solicitar financiación revisa por favor este capítulo.

Cuando no se devuelve una deuda

De entrada no devolver una deuda siempre es un grave problema. A continuación analizamos algunos aspectos derivados.

Los registros de morosos

Cuando no cumplimos con las obligaciones que nos conlleva estar endeudados o no podemos atender el compromiso de pago por la compra de algún bien o servicio, podemos encontrarnos con la situación de entrar a formar parte de un registro de morosos.

Aunque el término *registro de morosos* es el más habitual, su nombre legal es “servicios de información de solvencia patrimonial y crédito”, que es más elegante. Esos servicios están regulados por la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

Estos registros son ficheros automatizados donde se recogen datos sobre deudas vencidas y no pagadas, y recopilan información sobre las personas que tienen o han tenido alguna deuda pendiente. Su objetivo es que las entidades crediticias puedan conocer y valorar la situación de cualquier cliente que les pida financiación.

Los ficheros más conocidos y utilizados por las entidades de crédito para consultar la solvencia de los clientes son:

- **CIRBE (Central de Riesgos del Banco de España).** Es un servicio público que gestiona una base de datos en la que constan, prácticamente, todos los préstamos, créditos, avales y riesgos en general que las entidades financieras tienen con sus clientes, y es un reflejo de lo que tienen sobre ti las entidades en sus bases de datos.

- **RAI (Registro de Aceptaciones Impagadas).** Es un fichero de incumplimiento de obligaciones dinerarias de titularidad privada cuya finalidad es contribuir al saneamiento del sistema financiero y mejora del tráfico mercantil, mediante la puesta a disposición de información relativa a incumplimientos de pago, a través de sistemas informáticos centralizados. Aparecen impagos de cheques, pagarés y letras aceptadas.
- **ASNEF (Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito).** Se constituyó en 1957 como una organización empresarial que sirve de enlace entre las entidades crediticias y las Administraciones públicas. Con su labor pretende facilitar a los consumidores y empresarios el acceso a los bienes de consumo. Dentro de sus muchas actividades, la primordial es que funciona como un “registro de morosos” y tiene como objetivo comunicar esta información a todas las empresas crediticias asociadas a la ASNEF. En este registro aparecen deudas impagadas, estén aceptadas o no.

Si estás en esos ficheros te va a ser muy difícil que acepten cualquier operación de financiación que solicites. Para que te incluyan en esos registros debes cumplir dos requisitos:

- Que exista una deuda cierta, vencida y exigible que haya resultado impagada.
- Que se te haya requerido el pago infructuosamente.



El titular del fichero deberá notificarte tu inclusión en el plazo de treinta días siguientes a que te hayan registrado, y debe expresarse por escrito cuál es la finalidad de ese registro, qué entidad

te ha incluido, el importe de la deuda y la fecha de la anotación. Si todos esos datos no son correctos, puedes reclamar su cancelación o rectificación.

El plazo máximo de las inscripciones de deudas es de seis años, y empieza a contar a partir de la inclusión de los datos en el registro y, en todo caso, a partir del cuarto mes desde el vencimiento de la obligación.

Ante una situación como ésta, ¿qué derechos tienes?

- **Derecho de acceso.** Tienes derecho a solicitar y obtener gratuitamente la información en relación con la deuda inscrita, y lo puedes obtener o bien mediante tu entidad financiera o solicitándolo al responsable del registro.
- **Derecho de rectificación.** Puedes rectificar tus datos cuando sean inexactos, incompletos, inadecuados o excesivos, y dicha rectificación debe efectuarse en el plazo de diez días.
- **Derecho de cancelación.** Si los datos se han introducido por error o la deuda ya no existe porque ha sido satisfecha puedes exigir que tus datos de carácter personal desaparezcan. El plazo para que se hagan efectivos los cambios también es de diez días.
- **Derecho de oposición.** Puedes oponerte al tratamiento automatizado de tus datos siempre y cuando existan motivos fundamentados relativos a tu situación personal.
- **Derecho de indemnización.** Si por culpa del incumplimiento de algunos de los otros derechos sufres cualquier daño de tus bienes y derechos, tienes derecho a ser indemnizado.
- **Derecho de consulta del Registro General de Protección de Datos.** Cualquier persona puede consultar gratuitamente en el Registro General de Protección de Datos, la existencia de estos ficheros. Este

registro es el órgano de la Agencia de Protección de Datos y le corresponde velar por la publicidad de la existencia de estos ficheros y tratamientos de datos de carácter personal, como también velar para que los principios mencionados se cumplan.

Como acostumbra a pasar en otros muchos ámbitos de la vida, entrar en un registro de morosos es fácil, pero salir ya no lo es tanto. Si tu objetivo es salir de estas listas que sólo te van a complicar la vida, debes:

- Justificar la inexistencia de la deuda por la que estás registrado junto con una copia del DNI. Nuevamente, el registro dispone de diez días para eliminar tus datos.
- En caso de que no te hagan caso, lo siguiente que debes hacer es presentar una reclamación en la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) adjuntando copia de la solicitud cursada.

Si se trata de una deuda ya cancelada, los acreedores deben comunicar obligatoriamente la cancelación en el plazo de siete días.

Mucho cuidado con ser avalista

En ocasiones se te puede presentar la situación de tener que avalar a otra persona en una operación de financiación, por lo que es conveniente que estés al tanto de los riesgos que conlleva para ti tomar esta decisión.



Tu responsabilidad como avalista es la misma que para el titular de la operación financiera porque, estás garantizando el pago de esa deuda con tus bienes, Si la persona no puede pagar serás tú quien deberá hacerlo. Tú estás en el banquillo y si el jugador protagonista se lesiona tú debes salir y responder.

A partir del momento en el que el titular de la operación se salta un pago, la entidad financiera iniciará el procedimiento para reclamarte el cobro de las cantidades que se deben, incluyendo diversos gastos por servicios. De hecho, pueden intentar cobrar antes del avalista, es decir de ti, que del deudor original utilizando los mismos métodos que si le reclamaran a él como demandas, embargos, etc. Y lo peor es que si no cumples, quedarás retratado en tu historial crediticio, y luego te resultará difícil conseguir un préstamo para ti.

Ser avalista te compromete igual que si fueras tú quien solicitara el préstamo, por lo que si asumes esta responsabilidad debes asegurarte de que puedes afrontarla y no pondrás en peligro tu patrimonio por el hecho de ayudar a otra persona.

Si pese a todo decides ser avalista, ten en cuenta estos otros aspectos antes de dar el paso:

- Negocia los términos del aval. Puedes ser sólo garante de una parte, de la totalidad, sin incluir intereses, etc.
- Solicita a la entidad que concede el préstamo que incluya una nota en el contrato que establezca cuál va a ser tu límite de responsabilidad.
- Pide a la entidad financiera que te notifique por escrito si la persona a la que avalas se salta algún pago. Dispondrás de más tiempo para preparar o solventar los problemas que esto pueda ocasionar.
- Solicita copia de todos los documentos del préstamo.

La dación en pago

Este concepto ha aparecido en los medios de comunicación en los últimos meses, ya que se ha propuesto como alternativa para que aquellas personas que no pueden hacer frente a la hipoteca puedan saldar su deuda sin tener más repercusiones personales en el futuro.

Así que vale la pena que sepas en qué consiste y por qué se está reclamando tanto esta figura.



En términos generales, una *dación en pago* es una figura jurídica que consiste en que llegado el momento de tener que cumplir con tu obligación de devolver la financiación que te han otorgado, tú como deudor ofrezcas al acreedor (la entidad financiera que te ha dejado el dinero) una prestación distinta a la que habíais pactado en su día. Para que se dé esta circunstancia, el acreedor tiene que aceptar esta prestación para dar por saldada la deuda.

Aunque el nombre utilizado en nuestra lengua no deja que muchas personas entiendan bien el concepto, en la vecina Italia utilizan el nombre de *prestazione in luogo dell'adempimento* (prestación en lugar del cumplimiento) que es más clara en cuanto al significado de esa figura jurídica.

Para aquellas personas que tienen una deuda relacionada con un bien inmueble, la dación en pago podría significar que devuelves el bien hipotecado, o sea el inmueble, ante la imposibilidad de cumplir la obligación de pago. Tú, como hipotecado, le das tu vivienda al banco a cambio de que éste te anule la deuda que tenías con él.

Por lo general, la solución se acaba de redondear mediante la firma de un contrato de alquiler para que tú, como antiguo hipotecado, puedas seguir ocupando la vivienda, pero ya no en régimen de propiedad sino de arrendamiento.

En España, si no pagas la hipoteca debes responder con todos tus bienes para pagar la deuda. Pero en Estados Unidos sólo se responde con la garantía de la operación, que en este caso es la casa que habías comprado; es decir, si no se puede devolver el préstamo hipotecario el deudor sólo tiene que coger las llaves de la casa, ir al banco, entregárselas y decirle al director de la oficina, no sin pena: “Que la disfrutes”. Así mantendrá el resto de los bienes de su propiedad intactos. Esto es la dación en pago.

En Europa es diferente, aunque existen ciertas alternativas para evitar la situación de embargo. En Francia, la Ley Neiertz de 1989 permite la imposición de condiciones de negociación entre las entidades

financieras y sus clientes, y con la Ley de la Segunda Oportunidad de 2003, está prevista la condonación (el perdón o la remisión) de la deuda pendiente mediante la liquidación del patrimonio.

Tanto Alemania como Portugal cuentan con un proceso de negociación que puede llevar a la condonación parcial de la deuda pendiente, siempre y cuando se trate de deudores de buena fe.

En España, sí se contempla la posibilidad de negociar con el banco tal y como recoge el artículo 140 de la Ley Hipotecaria española, en la que se dice que las partes pueden pactar que la deuda contraída al comprar un piso quede zanjada entregando la vivienda. Pero esta opción debe contar con la aprobación tanto del acreedor como del deudor, y por lo que estamos viendo, las entidades financieras no están por la labor porque no les conviene. Solamente se da en casos muy concretos, con viviendas que resulten fácilmente vendibles, familias sin recursos que ni en un futuro serán capaces de devolver la deuda o cuando la cantidad adeudada es muy inferior al valor del inmueble. Existen otras vías de entendimiento, como la de modificar el procedimiento concursal o establecer calendarios de prescripción de deuda, aunque son más complicadas de llevar a cabo.

Por este motivo, están surgiendo muchos grupos de presión que afectados por la imposibilidad de pagar la hipoteca, piden la dación en pago por ser la más sencilla para poner fin al complicado momento por el que pasan muchas familias, ya que tras no poder hacer frente a las cuotas y pese a haber sido embargados, mantienen todavía una deuda con la entidad financiera.



Independientemente de estar de acuerdo o no con la dación en pago, debes tener en cuenta que en caso de ser aprobada, las condiciones de las nuevas hipotecas serán más restrictivas, con tipos de interés más altos y menos porcentaje de concesión. ¿Por qué? porque si quien te va a dejar el dinero tiene ahora más riesgo va a cobrártelo de alguna manera.

La primera entidad en aceptar la dación en pago

Algún banco ya ha lanzado al mercado español una hipoteca que rompe con la responsabilidad patrimonial universal, y que responde únicamente con la vivienda hipotecada. Esta condición la aplica solamente a las hipotecas de nueva contratación, y no a las ya contratadas, que se rigen bajo los términos jurídicos en los que fueron firmadas.

La concesión de esta hipoteca está sometida a los mismos criterios de riesgos que la entidad ha mantenido siempre y contempla las siguientes premisas:

- El solicitante debe ser persona física.
- A efectos fiscales el cliente debe ser residente en España.
- Se excluyen como finalidad las segundas residencias u otros inmuebles; sólo va destinada a la adquisición de la vivienda habitual.
- El importe no puede superar el 80 % del valor de tasación.
- El plazo máximo de amortización es de cuarenta años.

La dación en pago no dependerá solamente de una de las partes, y el banco nunca podrá obligar al cliente a realizar la dación en pago en contra de su voluntad.

A partir de ahora es probable que veamos que este tipo de hipoteca se extiende a más entidades. Antes de la crisis que empezó en el 2008, la dinámica del mercado inmobiliario hacía presumir al comprador que los precios de los inmuebles subirían de forma continua y nunca se pensó que fueran a bajar. Esto llevaba implícita la convicción de que ante una eventual imposibilidad de hacer frente a los pagos de la hipoteca se podía vender el inmueble, cancelar la hipoteca con el importe de la venta, e incluso generar una plusvalía (ganancia).

El embargo

El *embargo* de los bienes de una persona consiste en la retención o, de una manera más burda, el secuestro de los bienes de la persona que incumple un préstamo por mandato de un juez o de una autoridad competente. Si eres moroso, deberás presentarte ante el juez y él decidirá cuáles de tus bienes pueden ser requisados para saldar tus deudas pendientes.

Por mucho que en esta parte del libro hablemos de la acumulación de deudas o de una mala planificación de la economía familiar, debes saber que puedes sufrir un embargo por otros motivos, por ejemplo:

- No pagar las multas de tráfico.
- No cumplir con tus obligaciones tributarias.
- Deber una letra de cambio.

Si las deudas las tienes con un particular será el juez quien determinará la situación de embargo. Una vez que se ha declarado, se solicita al juzgado que permita realizar las investigaciones requeridas para saber qué bienes posees que sean embargables.

Si la deuda la tienes con la Administración el procedimiento cambia. Ésta puede ejecutar forzosamente sus propios actos y embargarte bienes y derechos sin necesidad de tener que ir a los tribunales. No necesita orden judicial alguna, ya que puede proceder al embargo, siempre y cuando respete la Constitución y actúe de acuerdo con los procedimientos establecidos en la ley.

Hay un orden de los bienes a los que se aplica el embargo:

1. Dinero en efectivo o en cuentas abiertas en entidades de depósito.
2. Créditos, efectos, valores y derechos realizables en el acto o a corto plazo (realizables en un plazo no superior a tres meses).
3. Sueldos, salarios y pensiones que excedan de la cuantía señalada para el salario mínimo interprofesional.
4. Cualquier tipo de rentas que reciba el deudor, intereses, etc.
5. Bienes inmuebles.
6. Establecimientos mercantiles e industriales.
7. Metales preciosos, piedras finas, joyería, orfebrería y antigüedades.
8. Bienes muebles.
9. Créditos, derechos y valores realizables a largo plazo.

Pero debes saber que hay bienes que no son embargables, pase lo que pase:

- Sueldos, salarios y pensiones en cuantía inferior al salario mínimo interprofesional.
- Los muebles y utensilios del menaje del hogar.
- Ropa.
- Alimentos, combustible y cualquier otro bien que a juicio del tribunal resulten imprescindibles para que el deudor y las personas que dependan de él puedan garantizar su subsistencia.
- Cualquier bien necesario para el ejercicio de la profesión a la que se dedique el deudor.

En el caso de los préstamos hipotecarios el banco siempre va a intentar negociar, ya que el embargo tiene que ser el último recurso al que se acoja, porque no es beneficioso para ninguna de las partes. Más adelante trataremos de qué posibilidades tienes para refinanciar tu deuda. De momento debes saber que el banco intentará siempre ayudarte, puesto que, para ellos, tener que quedarse con un inmueble no es nada agradable.

En caso de que no les quede más opción, se pondrán en contacto con la asesoría jurídica de la propia entidad para empezar una reclamación judicial, que puede durar entre ocho y dieciocho meses. Es entonces cuando el juez declara el embargo de la vivienda, que pasará a ser subastada a continuación.



No hace falta que te diga que debes evitar llegar a una situación de embargo, por lo que mi recomendación es que agotes todas las posibilidades de negociar con las entidades a las que debes

dinero. Si lo haces y ves que la solución se complica, es preferible que vendas el inmueble antes de esperar a que se subaste.

Soy insolvente

Antes, cuando una empresa no podía atender a sus pagos, tenía la opción de acogerse a la quiebra y suspensión de pagos. Pues bien, desde la entrada en vigor de la Ley Concursal en septiembre del 2004, las personas físicas también pueden acogerse a esta figura.

Si en algún momento tienes que hacer frente a una situación de insolvencia, puedes abrir un proceso judicial que tendrá los siguientes efectos:

- Paraliza de manera inmediata las demandas interpuestas por la falta de pago y la ejecución de los bienes que se estén tramitando en ese momento, incluidas las hipotecarias.
- Interrumpe la acumulación de intereses en los créditos impagados.
- Permite reanudar los contratos de crédito que habían sido interrumpidos por la falta de pago.
- Posibilita lograr acuerdos de reducción de la deuda.
- Permite conseguir aplazamientos.

El funcionamiento de este trámite se basa en un procedimiento judicial único que consiste en reunir a todos los acreedores de una persona para, una vez analizada su situación financiera y presentar un informe, renegociar con ellos un acuerdo de pago. Si no hay muchos recursos judiciales de por medio, la situación puede resolverse en pocos meses. El procedimiento judicial puede abrirse de dos maneras:

- **Concurso voluntario**, que presenta el deudor (quien tiene la deuda).

- **Concurso necesario**, que presenta el acreedor (a quien se le debe el dinero).

Cuando el juzgado declara el concurso, designa a la Administración competente, que es la que se encargará de llevarlo a cabo, y se analiza la situación patrimonial de los deudores. Se presenta un informe que incluye la lista de acreedores, el inventario de bienes, la calificación de los créditos y el análisis de la situación económica y patrimonial de la persona en concurso.

Más adelante viene una propuesta de convenio bajo la supervisión del juez, que será votada por los acreedores para llegar a la ejecución del convenio, que es el procedimiento que debe seguirse para que la deuda sea liquidada. En el peor de los casos esto puede suponer el embargo y venta de los bienes del deudor para pagar los compromisos o, en el caso de la opción más favorable, una reducción de la deuda de hasta el 50 % y un aplazamiento del pago de hasta cinco años.

Esta ley, que puede parecer tan favorable, tiene dos inconvenientes:

- En los préstamos hipotecarios, es difícil alcanzar un acuerdo si no se consigue refinanciar la deuda antes de llegar al juzgado. Con el resto de los préstamos la situación es más favorable para el deudor, por el tiempo que conlleva la ejecución de los bienes y la dificultad que implica repartir los bienes liquidados.
- La cantidad de profesionales que intervienen en el proceso y los costes del procedimiento judicial generan que el acceso sea, en muchas ocasiones, prohibitivo para una familia con problemas económicos, ya que el coste podría llegar a ascender a unos 12 000 €.



Antes de acogerte a la Ley Concursal pide asesoramiento y recurre a profesionales que puedan ayudarte.

En números rojos

En las cuentas corrientes donde tenemos domiciliados los recibos y de las que sacamos el dinero para hacer frente a los pagos del día a día, podemos estar en números rojos. Eso significa que el saldo de tu cuenta es negativo.

Esta situación se da cuando recibimos un cargo superior al saldo que tenemos en la cuenta corriente y no hay dinero suficiente para afrontarlo. Aparte de los gastos habituales que tenemos domiciliados, a final de mes llega el cargo de la tarjeta de crédito más otras retiradas de efectivo que vamos haciendo durante el mes, por lo que si los ingresos no compensan esas salidas de dinero, resulta que estamos en números rojos o negativos.

Cuando pasa esto pueden darse dos situaciones:

- Que tu banco o caja atienda los pagos confiando en tu voluntad de ingresar dinero para compensar el saldo negativo. El grado de confianza en tu seriedad es importante, así como su experiencia contigo.
- Que la entidad no atienda los recibos y los devuelva. Esto va a ocasionarte muchos problemas ya que la empresa que ha emitido el recibo, al ver que no pagas, te cortará el suministro o servicio que tenías contratado.



Que pase lo primero en vez de lo segundo y te evites problemas depende de cómo te considere tu banco o caja como cliente. Si eres un cliente vinculado y tienes domiciliada la nómina, recibos,

contratados algunos productos y ven que es una situación puntual que no se da repetidamente, por lo general, no te dejarán colgado.

La entidad corre el riesgo de que no compenses ese saldo negativo, porque, al fin y al cabo, al igual que en un préstamo o crédito ambas partes firmáis un contrato que os otorga derechos y obligaciones. En este caso no tenéis nada firmado, y eso hace que o haya una relación de confianza o te encuentres en la segunda de las opciones: nadie te cubre.

Al descubierto

- Si tienes recibos domiciliados en la cuenta corriente, debes estar pendiente de tener saldo suficiente para pagarlos.
- Si eres consciente de estar en números rojos, procura ingresar dinero en efectivo antes de las once de la mañana para que esté disponible ese mismo día y no te carguen intereses. Si utilizas un cheque del propio banco puedes depositarlo ese mismo día, pero si es de otra entidad financiera deberías hacerlo con un mínimo de dos días de antelación.
- Mantener una cuenta corriente genera comisiones y gastos, por lo que si tienes cuentas que no utilizas deberías cancelarlas cuanto antes.
- Los descubiertos en cuenta corriente y libretas de ahorro son considerados operaciones de crédito, por lo que se te aplicarán intereses más altos que en un préstamo normal.



Pero no te duermas en los laureles porque esta situación no puedes demorarla por mucho tiempo, y debes saber que hasta noventa días se considera que tienes un descubierto en cuenta, pero a partir de entonces se considera un crédito de dudoso cobro y la entidad financiera podrá incluirte en los diferentes registros de morosos.

Si llegas a esta situación te puedes encontrar con muchos problemas, dado que cuando quieras solicitar un préstamo o realizar una compra a plazos en esa u otra entidad lo más seguro es que te enseñen la puerta de la calle para que salgas sin haber conseguido tu objetivo.

Hay un problema añadido, y es que la entidad financiera no va a hacerte el favor de permitirte esta situación sin que debas pagar un precio llamado tipo de interés. Este tipo de interés es bastante más alto que el de un préstamo al consumo. Pero no creas que la entidad tiene vía libre para cobrarte lo que quiera, ya que la Ley 7/95 de Crédito al Consumo de 23 de marzo establece que en los descubiertos no se

podrá aplicar un tipo de interés que dé lugar a una TAE superior a 2,5 veces el interés legal del dinero.

Refinanciación de deudas

Cuando nos pasamos en la ingesta de calorías llega un momento que aumentamos de peso por encima de lo que resulta adecuado. Pues con el endeudamiento pasa exactamente lo mismo.

Llegados a este punto es necesario que te pongas a hacer deporte o algún tipo de dieta para recuperar tu peso ideal, y esto traducido al endeudamiento requiere que pongas en orden tu economía.

Si has llegado a este punto puede deberse a diferentes motivos, pero todos tendrán que ver con un elevado nivel de consumo, el excesivo peso de determinados préstamos en tu vida o causas imprevistas que hacen que no puedas cumplir con las deudas contraídas (perder tu empleo, accidentes, una defunción, etc.). Si una de tus deudas es hipotecaria, una de las soluciones podría ser la refinanciación, reunificación o consolidación de deudas.

Las refinanciaciones se caracterizan por:

- **Pago de una única cuota al mes**, ya que reunificas todas tus deudas en una.
- **Reducción de la cuota que hay que pagar.**
- **Reducción del coste de la financiación**, dado que pasas de elevados tipos de interés por préstamos al consumo o tarjetas a tipos hipotecarios que son más bajos debido a la mejor calidad de la garantía.

Esta refinanciación puedes hacerla de diferentes maneras:

- **Alargar el plazo del préstamo.** De este modo la cuota es menor y dispones de más dinero para pagar otras deudas. Opción menos cara.

- **Ampliar el importe.** Con esta ampliación tienes dinero para saldar otras deudas que puedas tener.
- **Cancelar todos los préstamos existentes** y contratar uno nuevo de mayor importe y a un plazo superior. Opción más cara.

Como el nuevo préstamo que contrates tendrá un plazo mayor y los intereses serán inferiores (por tener la garantía hipotecaria), la cuota mensual será más baja, con lo que podrás respirar más tranquilo.



No te engañes. La refinanciación no es la solución definitiva a tus problemas, solamente un parche que te va a permitir respirar más tranquilo durante una temporada, pero si no solucionas el problema de raíz, es decir, lo que te ha llevado a esa situación, en poco tiempo volverás a estar en una situación difícil.

La refinanciación, lejos de ser la panacea para tus deudas, tiene algunos problemas ocultos en la trastienda: aunque pagues menores intereses y la cuota sea más baja, vas a tener que soportar la deuda durante mucho más tiempo.

¿Te acuerdas cuando en la parte I del libro te comentaba que el tiempo es un gran aliado a la hora de hacer una inversión? Pues como ahora no estás haciendo una inversión, sino todo lo contrario, el tiempo juega en tu contra. Cuanto más alargues una deuda, más te van a sangrar los intereses y al final puede pasar que estés pagando más de intereses que del montante de la deuda. Y no sólo eso: al cancelar los préstamos y solicitar uno nuevo, los gastos de apertura serán importantes.

La refinanciación es una alternativa que trata de luchar contra la subida de los intereses de los préstamos personales y permite convertir préstamos de corto plazo a largo plazo, minimizando el pago de intereses. En muchos hogares españoles es habitual que se pague mensualmente una cuota hipotecaria, el crédito del coche y la tarjeta de crédito. Saldar tantas deudas es difícil y llegar a fin de mes, aún

más. Como cada deuda tiene características propias, es difícil llevar el control de todas ellas, sobre todo cuando se trata de cuotas que si no se saldan se tiene que pagar un castigo por demora.

Para solucionar estos problemas puedes acudir a tu entidad financiera, pero en los últimos años muchas empresas se han especializado en las refinanciaciones. Estas empresas hacen agresivas campañas de publicidad y actúan como intermediarios financieros a cambio de comisiones elevadas. Realizan una actividad no regulada por el Banco de España, por lo que debes ir con mucho cuidado porque te pueden empujar a una situación peor de la que estabas.

Recuerda la carrera del hámster, y las consecuencias de pasarnos toda la vida corriendo estresados para pagar deudas en vez de hacerlo para crear un patrimonio.



Si tienes deudas, intenta quitártelas de encima lo más pronto posible y antes de hacer frente a una nueva carga, piensa bien si estás en situación de poder aguantar con tus ingresos actuales toda esa carga de intereses y devolución de capital.



No hipoteques tu vida cargando en la espalda pesos que no estás capacitado para llevar, y si eso implica tener un coche de menor categoría, un piso más pequeño o menos ropa en el armario, aprende a vivir con ello. Serás mucho más feliz y libre por no deberle dinero a nadie.

Has de trabajar para vivir mejor, y puedo asegurarte que las personas que pasan por problemas económicos por haber estirado más el brazo que la manga han podido ser felices en un período corto de su vida, pero al final han acabado pagándolo.

Capítulo 11



Elaborar un presupuesto familiar



En este capítulo

- Conocer la importancia de controlar los ingresos y los gastos
- Aprende a utilizar la herramienta del presupuesto familiar
- Utilizar el presupuesto como herramienta de control
- Establecer un presupuesto dinámico



En el capítulo 7 te preguntaba sobre tus gastos. Veías que conoces bien tus ingresos, a la perfección, pero difícilmente serías capaz de decir cuáles son tus gastos mensuales y mucho menos, sus detalles. Para dar una respuesta aproximada deberías acudir a los extractos de tus cuentas y tarjetas y, en muchas ocasiones, no te acordarías de qué tipo de gasto es el que hiciste, ya que el establecimiento comercial que figura en el extracto no te suena de nada.



Si no sabemos cuánto gastamos, difícilmente sabremos si ahorramos o no, y en qué cantidad. En el momento que tengamos que hacer una inversión determinada o enfrentarnos a un gasto más fuerte de lo normal es cuando nos dedicaremos a echar cuentas y repasar nuestra situación.

No te preocupes. Esto que te pasa a ti le pasa a gran parte de la población. Pero como mal de muchos es consuelo de tontos, más vale que pongas freno a esta manera de trabajar (o de no trabajar) que sólo te conducirá a tener disgustos financieros que te cuesten mucho dinero. Si las empresas llevan su contabilidad al día, saben en todo momento cuál es su situación económico-financiera y utilizan esta información para corregir posibles desviaciones y planificar qué van a hacer en un futuro, ¿por qué nosotros no podemos hacerlo? En escalas diferentes, nuestra economía funciona igual que la de una empresa.



Tú eres tu propia empresa.

El presupuesto familiar

El presupuesto familiar ha de ser una herramienta de trabajo que puedas elaborar fácilmente a partir de tus ingresos y gastos para poder hacer una previsión y planificación de tus finanzas. Una vez elaborado el presupuesto, podrás ir comprobando si las previsiones se cumplen o si hay desviaciones y podemos corregirlas, o no.

Aunque un ordenador puede ayudarte a realizar esta tarea, no hace falta mucha sofisticación para elaborar un presupuesto familiar, ya que las únicas operaciones matemáticas que vas a realizar son sumar y restar. Si quieres dar un paso más y calcular cuánto gastas al día o cuál es la media de un determinado tipo de gasto al mes, también deberás saber dividir. Pero no hace falta tener un máster en matemáticas para su creación y seguimiento, solamente tiempo y voluntad.

El número de paquetes de *software* de finanzas personales y de sitios en internet está creciendo constantemente, pero su calidad no lo está haciendo al mismo ritmo, en especial en los sitios gratis de internet. Tengo que reconocer que varias entidades financieras están destinando dinero para poner a disposición de sus clientes de banca en línea programas decentes para gestionar sus gastos; pero para empezar te recomendaría que utilizaras el programa de hoja de cálculo que vaya con el sistema operativo instalado en tu ordenador (Excel, Calc, etc.) si se te da medianamente bien, ya que no necesitas un gran dominio. En el caso de que no domines el programa puedes consultar también en esta misma colección el libro *Excel 2010 para Dummies*.



Muchos de los programas que se distribuyen son demasiado complejos y técnicos, y lo único que hacen es desincentivar una labor que debería ser entretenida. Si utilizas un programa informático para manejar tus finanzas, asegúrate de que sea de fácil uso. Debe explicar de manera sencilla y concisa la terminología financiera y ayudarte a tomar decisiones a través de opciones y recomendaciones.

El presupuesto familiar que prepares debe reunir estos tres requisitos:

- Guiarte para conseguir una mejor gestión de tus finanzas personales.
- Ser de fácil creación y fácil seguimiento.
- Hacerte sentir que controlas tu vida financiera.

Y la información que extraigas de él te ha de proporcionar la siguiente ayuda:

- Mantener los gastos en función de los ingresos.
- Evitar problemas de tesorería.

- Poder hacer frente a momentos difíciles.
- Controlar tu nivel de gasto.
- Saber cuál es la situación de tu economía en cualquier momento.
- Poder hacer previsiones de gasto, de inversión o de ahorro.
- Planificar a corto, medio y largo plazo.

Cómo hacer el presupuesto familiar

Es bastante sencillo y aunque luego te adentres en las posibilidades que te ofrece la informática, para empezar sólo necesitarás una hoja, un lápiz y una calculadora.

Vas a tener que realizar un cuadro que tendrá dos partes; en una columna los ingresos y en la otra, los gastos. Así de fácil.

En la columna de ingresos anotaremos todas aquellas entradas de dinero que aparecen en nuestra economía: nómina, ayudas, pensiones, intereses que puedas percibir por determinados productos bancarios, inversiones, etc. Pero en los gastos tendrás que ser más preciso y separarlos en función de tres criterios. Esto hará que puedas analizarlos mejor y ser más capaz de ver cuáles se pueden reducir y cuáles son completamente prescindibles.

- **Gastos fijos.** Son aquellos gastos obligatorios, como los impuestos (aunque no quieras deberás pagarlos), aquellos a los que nos hemos comprometido mediante un contrato (hipoteca, alquiler, recibos de luz, agua, teléfono, etc.) o sin contrato pero que no puedes dejar de

pagar (colegios, guardería, etc.). Si no los pagas te expones a problemas importantes. Son prioritarios.

- **Gastos corrientes.** Son necesarios para nuestra vida diaria pero no son obligatorios porque no media ningún tipo de contrato ni obligación legal. Gastos como la ropa, calzado, alimentación o transporte podrían ser un buen ejemplo.
- **Gastos ocasionales.** Algunos son inevitables, como los gastos médicos, pero otros se pueden reducir e incluso eliminar en caso de necesidad, como el ocio o los viajes. Éstos son gastos irregulares porque en función del mes o la época del año varían sustancialmente.



Ten en cuenta que la mayoría de los gastos fijos suelen tener un importe constante a lo largo del año, pero otros gastos pueden variar su importe en determinados períodos o producirse en un determinado momento. Por lo tanto, el presupuesto por lo general no será uniforme a lo largo del año la primera vez que lo realices. Una vez que te acostumbres a esta manera de trabajar te será más fácil hacer previsiones ya que, por ejemplo, sabrás que en junio deberás hacer la declaración de la renta y puede que tengas que tener presente una salida de dinero que deberás presupuestar (puedes consultar también en esta misma colección el libro *Declaración de la renta para Dummies* que te puede ser de gran ayuda). O en el caso de las Navidades con los regalos para la familia o en ciertas fechas concretas. Quizá no sabrás el importe exacto, pero sabrás que tendrás un gasto extra respecto a meses anteriores.

Empieza cogiendo los documentos necesarios como los extractos del banco (puedes recuperarlos en internet o pedir duplicados en tu oficina), recibos, facturas, etc. Luego recoge los gastos por una parte y los ingresos por otra. Suma ambas partes por separado y compáralas.

A partir de ahí empieza el estudio de tus números, y para ello deberías poder responder a las siguientes preguntas:

- ¿Puedes cubrir los gastos?
- ¿Generas ahorro para poder hacer frente a posibles eventualidades?
- ¿Necesitas reducir algunos gastos?
- ¿Qué ajustes puedes realizar?
- ¿Qué previsiones tienes para los próximos meses?

Una plantilla para el presupuesto

Si bien cualquier modelo puede ser bueno, éste es sencillo y rápido de trazar.

PRESUPUESTO PERSONAL/FAMILIAR	
INGRESOS	GASTOS
Salario 1	Gastos fijos
Salario 2	Hipoteca o Alquiler
Ingresos cuentas a plazos	Préstamos personales
Dividendos de acciones	Tarjetas
Ingresos otros prod. financieros	Colegios/Estudios
Rentas varias	Suministros (agua, luz, teléfono)
Otros ingresos	Impuestos
	Gastos vivienda
	Mutua
	Gastos corrientes
	Alimentación
	Transporte
	Seguros
	Ropa
	Gastos ocasionales
	Medicina/Farmacia
	Ocio
	Viajes
	Otros
TOTAL INGRESOS	TOTAL GASTOS

Análisis de tus ahorros

Responde a las anteriores preguntas con sinceridad. Piensa que si no lo haces, solamente vas a engañarte a ti mismo y no vale mucho la pena. Una vez que tengas esta manera de trabajar más dominada, puedes hacer un pequeño esfuerzo para que el análisis sea lo más detallado posible. Este presupuesto que te he presentado es sencillo y válido para empezar pero no detalla muchos de los gastos, ya que los agrupa en categorías (tú puedes añadir las categorías que creas necesarias) ni tampoco su evolución durante todos los meses. Le sacarás más rendimiento a elaborar el presupuesto si coges los últimos doce meses. Requiere de más trabajo y no cuadrarán muchas cosas, puesto que en el extracto te aparecerán compras con tarjeta que

ni recordarás de dónde salen. Pero para empezar a realizar tu propósito puede ser un buen punto de partida.

En el apartado de gastos fijos deberías incluir una cosa importantísima una vez que hayas respondido a las preguntas enunciadas antes. Se trata de un importe que debes marcarte como obligatorio aunque no todos los meses sea de la misma cantidad: tu sueldo como administrador de tu propia empresa, es decir, tu ahorro. Como ya te dije, hazlo a principio de mes una vez hayas elaborado los primeros presupuestos y sepas qué cantidad, por pequeña que sea, puedes ahorrar antes de que te lo gastes en otras cosas.

Compara cuánto representa cada categoría de gasto en el total de los gastos y sobre tus ingresos. Algunos datos te dejarán petrificado. Sería recomendable que también lo hicieras con los ingresos, pero no puedes dejar pasar el análisis más detallado de gastos, siguiendo el esquema que te muestro en la página siguiente.



Vigila el apartado de tarjetas. La tarjeta es un medio para comprar cualquier cosa relacionada con la alimentación, la ropa, etc., por lo que te podría pasar que duplicaras los gastos. Es más recomendable que “limpies” el importe de la tarjeta, es decir, que en ese apartado no incluyas nada y mediante el extracto que recibirás del banco coloques cada gasto en su sitio.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Biblioteca												
Capital												
Intereses												
Préstamos personales												
Capital												
Intereses												
Tarjetas												
Compras												
Intereses												
Colegios												
Matrícula												
Libros												
Material escolar												
Act. extraescolares												
Semestros												
Agua												
Luz												
Teléfono												
Móvil												
Internet												
Gastos vivienda												
IBI												
Seguro hogar												
Comunidad												
Alimentación												
Fuera de casa												
Mercado												
Transporte												
Seguro vehículo												
Gasolina												
Reparaciones												
Otros												
Ocio												
Restaurantes												
Españoles												
Viajes												
Boletines												
Estancia												
Gastos viajes												

Figura 11-1: Análisis detallado por tipo de gasto

De esta manera verás la evolución mes a mes y sabrás analizar mejor por qué unos meses gastas más que otros en determinadas categorías; eso te permitirá planificar mejor los gastos del año siguiente para no quedarte un mes colgado por falta de liquidez.

Repasa todo lo aprendido en el capítulo 7 y actúa en consecuencia. El modelo de presupuesto te ha de ser útil a ti, y a nadie más. Por lo que si consideras que debes hacer modificaciones para tu mejor entendimiento, añadir apartados o quitar alguno porque no te afecta, eres libre para hacer lo que quieras siempre y cuando persigas tu objetivo último: controlar todos tus gastos y generar ahorro.

Mantener el equilibrio presupuestario

Como bien sabrás, no todos los meses son iguales. Por el lado de los ingresos, al menos aquellos de mayor importe, sí, a no ser que tengas un trabajo cuyos ingresos sean variables. Pero la mayoría de los gastos varían mes a mes, con lo que el objetivo es que seas capaz de mantener el equilibrio entre aquellos meses con más cargas y aquellos que tienen menos.



Plasmar los números porque sí no sirve de nada si luego no los analizas y ves en qué te has desviado de lo que tenías previsto o de lo que has estado gastando los últimos meses. Verás que con esta manera de trabajar serás mucho más consciente a la hora de comprar; porque si ves que los últimos meses se han disparado los gastos en alimentación, por ejemplo, la próxima vez que visites un supermercado se te encenderá automáticamente una luz de aviso en tu cerebro.

Realiza este estudio cada mes. No es fácil, lo sé. Has de dedicarle tiempo, también lo sé. Los primeros meses te vuelves loco entre toda la información que tienes a tu disposición, cierto. Pero a la larga te ayudará mucho en tu planificación y tu objetivo de generar ahorro para poder estabilizar tu vida económica.

Si crees que te va a costar cortar de raíz ciertos gastos, proponte una rebaja mensual de un porcentaje determinado. Por ejemplo, si llevas una temporada gastando en ocio más de la cuenta, imponte reducir el 10 % mensual de ese apartado hasta conseguir un nivel razonable.



Tú eliges: o trabajas para ti, o al final serán otros los que lo harán por ti cobrándose un precio.

Capítulo 12



La cuenta corriente, la libreta de ahorros y demás parientes



En este capítulo

- Usar productos y servicios que ayuden a gestionar las operaciones económicas
- Evitar gastos innecesarios y problemas en la utilización de determinados medios de pago
- Utilizar las tarjetas correctamente para evitar sus inconvenientes



Para la gestión de tu día a día necesitas conocer de qué productos y servicios dispones y cuál es la jerga que muchas veces nos confunde. Habíamos dicho que necesitabas tener dos cuentas corrientes o libretas de ahorro para la gestión de tus finanzas personales; una para la gestión ordinaria de tu dinero, y otra para ligarla a tus inversiones; debes tener ambas cosas separadas. En este capítulo te enseñaré conceptos utilizados en banca y que tú has usado, en mayor o menor medida, aunque es posible que muchas veces no hayas sabido

encontrar la mejor manera de que te generaran el mínimo de gastos posibles.

Hablaremos al final del tema de las tarjetas. Piensa que todavía no hemos llegado a la parte donde ya puedes invertir tu dinero porque hasta que no seas consciente de la importancia del ahorro, y de qué herramientas dispones para llevar un buen control, más vale que te centres en esta parte.

Las cuentas operativas

Tu relación con una entidad bancaria va a girar en torno a una cuenta operativa a la vista, que es una cuenta corriente normal. El adjetivo *operativa* hace referencia a que por ella pasan todas las operaciones ordinarias de recibos, tarjetas, etc. Pero una cuenta como ésta también la puedes usar para gestionar tus inversiones. Las cuentas operativas pueden ser:

- Una cuenta corriente.
- Una libreta o cuenta de ahorro.

Estas cuentas son depósitos de dinero y sirven para centralizar las operaciones bancarias más habituales; como los ingresos, pagos, domiciliaciones de recibos, transferencias, reintegros de efectivo (sacar dinero) mediante los cajeros automáticos, amortizar (pagar) los préstamos recibidos, aportar dinero a los planes de pensiones, contratar servicios financieros de diferente índole, etc. Ambos son depósitos a la vista, lo cual significa que tú, como titular, podrás sacar dinero en parte o en la totalidad en cualquier momento.



La principal diferencia entre una cuenta corriente y una libreta de ahorro es el soporte. En el caso de una cuenta corriente dispones de un talonario de cheques, y en el caso de las libretas,

dispones de eso, de una libreta. También es posible que te encuentres cuentas que funcionan como un híbrido de las dos modalidades.

Las cuentas operativas se caracterizan por:

- **Liquidez total.** Se pueden hacer ingresos y sacar dinero en cualquier momento, sin penalización. Pero si quieres retirar una cantidad importante de dinero es recomendable que avises a tu entidad con antelación para que puedan tener preparada dicha cantidad.
- **Sencillez.** No hace falta tener tres doctorados para entender su funcionamiento y características.
- **Asociar a la cuenta tarjetas de débito y crédito.**
- **Domiciliar nóminas y pagos.** Los recibos de la luz, el teléfono, el alquiler o cualquier otro compromiso que hayas adquirido con una empresa que te preste unos servicios periódicos.
- **Remuneración escasa o nula.** Es un producto operativo, pero no de ahorro. El apellido *de ahorro* es más una decoración que una explicación de cuál puede ser su uso ya que las libretas de ahorro tienen un funcionamiento similar al de las cuentas corrientes. Sirven para la gestión del dinero del día a día, pero no son productos adecuados para el ahorro a largo plazo. Luego ya veremos cuentas a la vista especiales como las cuentas de alta remuneración, pero por lo general sirven para la gestión de tus operaciones económicas diarias.
- **Comisiones de administración y custodia.** Tienen este tipo de comisiones y además pueden cobrarte por realizar transferencias, por utilizar cajeros que no pertenecen a la misma entidad, por descubiertos en cuenta (los famosos números rojos), etc. No es habitual que te cobren por realizar movimientos dentro de la misma entidad o por la consulta de saldos, y muchas entidades sacan

libretas y cuentas destinadas a niños y a jóvenes en las que no se cobran comisiones.



El hecho de domiciliar la nómina, es decir, que le digas a la empresa para la que trabajas que te paguen la nómina en una cuenta operativa que tú elijas puede proporcionarte ventajas, como por ejemplo:

- Anticipos del importe de la nómina en caso de necesidad sin cobrar intereses, siempre que lo pagues en un plazo determinado.
- Tarjetas gratuitas. Cuidado con aceptar tarjetas de crédito gratis, porque es como llevar un arma cargada en tu bolsillo. No obstante también debes vigilar si va a ser gratuita para siempre, porque muchas veces la gratuidad sólo es vigente el primer año, por ejemplo.
- Seguros de accidentes o de hogar.
- Hipotecas y préstamos personales en condiciones favorables.
- Ausencia de comisiones.
- Descuentos en telefonía móvil y otros sectores.
- Regalos.
- Algunas entidades devuelven un porcentaje del importe de los recibos domiciliados.

Conoce bien las condiciones de todas las ofertas y valora la que puede serte más favorable.

Cada cuenta tiene su propio *código de cuenta corriente* (CCC), que es el número de identificación de la cuenta y debe aparecer en todos los extractos, libretas y cheques relacionados con esa cuenta. Representa la “matrícula” de esa cuenta y no puede haber dos cuentas con el mismo CCC.

El CCC es un conjunto de veinte dígitos que corresponden a los siguientes datos:

- **Entidad.** Cuatro dígitos que identifican la entidad de crédito.
- **Oficina.** Cuatro dígitos que representan el código de la oficina donde mantienes la cuenta, ya que cada entidad asigna esta identificación a cada una de sus oficinas.
- **Dígitos de control.** Son dos números. El primero sirve para identificar los códigos de la entidad y oficina y el segundo para verificar el número de cuenta.
- **Número de cuenta.** Los últimos diez dígitos corresponden al número de tu libreta o cuenta.

Titularidad

Por *titular* se entiende la persona a cuyo nombre está abierta la cuenta. Las cuentas corrientes o libretas pueden ser:

- **Individuales.** Están abiertas a nombre de una sola persona.
- **Mancomunada o conjunta.** Está abierta a nombre de dos o más titulares. Se necesita la firma de todos los titulares para autorizar

cualquier operación que se haga con la cuenta.

- **Solidaria o indistinta.** Está abierta a nombre de dos o más titulares, pero a diferencia de la anterior, cualquier titular está facultado para realizar cualquier operación sin necesidad de que el resto de los titulares firmen y, por lo tanto, den su consentimiento. Aunque permite una forma de trabajar más ágil, debes vigilar con quién abres una cuenta corriente porque podría llevarse todo el dinero sin que te enteres.

También existe la posibilidad de autorizar a otra persona para que pueda actuar en nombre y representación del titular, realizando todo tipo de operaciones relacionadas con la cuenta.

Para formalizar la apertura de una cuenta se necesita la firma de un contrato escrito en el que se reflejarán las condiciones, obligaciones y derechos que deben cumplir ambas partes, la entidad financiera y tú. Piensa que te va a pasar igual que en los bares, hay derecho de admisión, por lo que podrías encontrarte que una entidad no quiera abrirte una cuenta operativa.

Cómo abrir una cuenta

Cualquier persona física o jurídica con capacidad de obrar puede abrir una cuenta a la vista. Pero siempre van a exigirte una serie de documentos originales:

- Para personas residentes: DNI/NIF o tarjeta de residente (NIE).
- Para personas no residentes: certificado de no residente expedido por la policía o por el consulado del país de residencia, acreditación de empadronamiento en algún ayuntamiento español y pasaporte o tarjeta de identidad con fotografía.
- Otra documentación que pueden exigir las entidades financieras podría ser la nómina en caso de ser asalariado, la última declaración

de IVA en el caso de autónomos, o cualquier otro documento que estimen necesario para asegurar la correcta identificación de la persona.

- Para abrir una cuenta a la vista a nombre de una persona española menor de 14 años o de un extranjero menor de 18 años, se necesita la firma e identificación del tutor (padres o representantes legales), quienes asumirán las responsabilidades generadas. Todas las operaciones deberán ir respaldadas por la firma del tutor.

Compara ofertas antes de decidirte

Como la oferta entre las diferentes entidades es muy variada es normal que al final, con tanta información, no queramos comparar y abramos una cuenta en la primera entidad que encontramos o en aquella donde trabaja un amigo o familiar.

Aunque todas las ofertas sean muy parecidas, puede haber pequeñas diferencias que las hacen más o menos indicadas para un cliente determinado. Ten en cuenta lo siguiente antes de decidirte:

- **Comisiones y gastos.**
- **Descubiertos.** Como ya te había comentado, son los números rojos (saldo deudor) que se generan cuando realizamos un pago o una retirada de dinero sin haber dinero suficiente (saldo) en la cuenta, por lo que la entidad te está adelantando un dinero (préstamo) y lo normal es que tengas que pagar comisiones e intereses por ese importe que queda en negativo.

Entérate de qué costes te aplican en caso de que se dé una situación como ésta. También debes saber si la entidad pagará un recibo que tengas domiciliado en caso de no tener saldo suficiente en la cuenta. Si estás fidelizado con la entidad, lo normal es que acepten el pago, pero en caso de que no lo hagan puedes tener un problema, puesto que al

devolver el recibo correspondiente te puedes encontrar que la empresa con la que tienes un determinado servicio te corte el suministro y debas perder tiempo en aclarar el asunto.

- **Tarjetas.** Qué facilidades te van a dar y qué coste va a suponerte tener una tarjeta de débito o de crédito.
- **Saldos mínimos.** A veces las entidades exigen mantener una cierta cantidad mínima de dinero en todo momento en la cuenta para no pagarte intereses.
- **Operativa permitida.** Debes saber qué operaciones podrás realizar en la cuenta y las posibles comisiones o gastos adicionales que deberás pagar como, por ejemplo, a la hora de realizar una transferencia, domiciliar un recibo, pagar impuestos, etc.
- **Banca en línea.** Consulta qué operaciones podrás realizar desde la web y si existen comisiones o ventajas relacionadas.

El extracto de cuenta corriente

Todas las entidades deben remitir periódicamente y de forma gratuita un extracto a los titulares de las cuentas corrientes para informarles del saldo que tienen disponible y de los movimientos realizados. Algunas entidades también envían extractos para las libretas de ahorro, aunque la misma información la puedes obtener poniendo al día (actualizando) la libreta, ya que es en la propia libreta donde te aparecen escritos los movimientos.

La jerga bancaria

Todas las profesiones se buscan su propia jerga y la relacionada con las entidades financieras también tiene la propia.

Recuerda que siempre que te hablen de *ingreso*, *abono* o *movimiento acreedor* significa que es un movimiento que te hace aumentar el saldo. Por el contrario, un *adeudo*, *reintegro* o *movimiento deudor*, es un movimiento que hace disminuir tu saldo.

El extracto de la cuenta debe presentar la siguiente información:

- **Fecha de emisión del extracto.** Por lo que toda operación que se realice en la cuenta posterior a esa fecha no constará hasta que vuelvas a solicitar un nuevo extracto más adelante.
- **Saldo inicial.** Es el saldo previo a las operaciones que a continuación se te detallan y tiene que coincidir, por lógica pura, con el saldo final del extracto anterior.
- **Concepto de la operación.** En el extracto deben aparecer todas las operaciones que han supuesto un aumento o disminución de saldo.
- **Fecha del movimiento.** Es la fecha del apunte contable de la operación y debe coincidir con la fecha en la que se realizó la operación.
- **El importe con su signo.** En función de la entidad, toda operación que represente una disminución de saldo puede que te aparezca con un signo negativo o con una D, de “debe”. En el caso de aquellas operaciones que hagan aumentar tu saldo, no te pondrá ningún signo (por lo que significa que es positivo) o irá acompañado de una H, de “haber”. Si consultas el extracto por internet muchas veces los movimientos deudores se marcan en color rojo.
- **Fecha valor.** Éste es un concepto importante. Técnicamente, la fecha valor es la fecha a partir de la cual un abono en la cuenta comienza a generar intereses o cuando deja de generarlos un adeudo. Por razones operativas, no siempre coincide con la fecha del movimiento o del apunte contable. Los ingresos suelen tener una fecha valor posterior a las salidas de dinero, y más si provienen de otra entidad o del extranjero. Debes tener cuidado con estos detalles,

ya que si ingresas un cheque en tu cuenta y a continuación realizas una serie de pagos podrías tener un descubierto teórico y tener que pagar intereses.

En el año 2009 se aprobó la nueva Ley de Servicios de Pago, en la que se llevan a cabo bastantes modificaciones respecto a lo que se venía haciendo hasta ahora, como por ejemplo en el caso de los ingresos en efectivo. Antes sólo tenían fecha valor el mismo día de la operación si se realizaba antes de las 11.00 horas y ahora ya es independiente de cuándo se haga.

- **Saldo final.** Es la diferencia entre los movimientos de entradas y salidas de dinero registrados en la cuenta.
- **Saldo disponible.** El importe de la cuenta que puede ser utilizado libremente. Seguramente pensarás que el saldo final es disponible porque es tuyo y tienes derecho a disponerlo, pero no siempre pueden coincidir, puesto que puede haber alguna orden de pago cursada pero todavía no liquidada. Un ejemplo claro es cuando ingresas un cheque que te ha pagado otra persona que tiene cuenta en una entidad diferente a la tuya. Tú ves el movimiento del ingreso, pero hasta que tu entidad no compruebe con la entidad de la persona pagadora que hay dinero, esa cantidad no está disponible.



No te olvides de los siguientes consejos:

- Es importante que compruebes periódicamente los movimientos que se realicen en tu cuenta con el objetivo de controlar que no se hayan efectuado pagos o cobrado comisiones indebidamente.

- En el caso de uso de cheques, escribe en el talonario el número de cada cheque, el importe y para qué lo has utilizado, pero ya te hablaré más adelante de este medio de pago.
- Si tienes una libreta, actualízala periódicamente.
- Comprueba los recibos y extractos de los cajeros.
- Comprueba los recibos de compras, transferencias, impresos de ingresos y reintegros, etc.
- Comunica cualquier cosa que no te cuadre en tu oficina.

El extracto es un elemento primordial para gestionar bien tu economía.

Las transferencias

Una *transferencia* es una operación en la que una persona o entidad (el ordenante) da instrucciones a su entidad bancaria para que envíe con cargo a una cuenta suya, una cantidad determinada de dinero a la cuenta de otra persona o entidad (el beneficiario).

Así, realizar una transferencia consiste en pasar dinero entre diferentes titulares de una cuenta a otra, bien dentro de la misma entidad o de una entidad a otra. No obstante, cuando se realiza dentro de una misma entidad se suele llamar *traspaso*.

Comisiones en las transferencias

Al tratarse de un servicio bancario, lo normal es que este tipo de operaciones no te salgan gratis. Casi todas las entidades cobran un porcentaje del importe de la transferencia y fijan una cantidad mínima (aunque no alcance el porcentaje establecido).

Si vas a tener que realizar transferencias a menudo deberías comparar tarifas entre entidades o negociar con tu entidad una comisión más reducida. Mira la posibilidad de realizar dichas transferencias mediante la banca en línea, ya que son más económicas, y en ocasiones gratuitas.

En todas las oficinas debe haber en un lugar bien visible un tablón donde se cuelguen las tarifas de comisiones y gastos; en él encontrarás la tarifa que aplica la entidad por este tipo de servicios.



Hasta la nueva Ley de Servicios de Pago, lo habitual era que la persona que ordenaba la transferencia fuera quien pagara la comisión, pero desde entonces los gastos serán compartidos entre ordenante y beneficiario, salvo que se indique expresamente a la entidad que deben repercutirse en su totalidad a uno u otro.

No se suele cobrar comisiones en casos de traspasos entre cuentas del mismo titular. Presta atención cuando realices una de estas operaciones.

Tipos de transferencias

Las transferencias pueden clasificarse según el plazo, el modo de ordenar su ejecución y el área geográfica.

Según el plazo de ejecución, se distingue entre:

- **Ordinarias.**
- **Urgentes.** Por la pura lógica del nombre, éstas tienen un plazo menor y un coste más elevado.

En función del área geográfica, se distingue entre:

- **Transferencias nacionales** (también llamadas domésticas). Son aquellas en las que tanto el envío del ordenante como la recepción del beneficiario tienen lugar en España. Deberás facilitar los veinte dígitos de CCC para realizar este tipo de transferencias.

- **Transferencias exteriores** (también llamadas transfronterizas). Son aquellas en las que el ordenante y el beneficiario se encuentran en países diferentes.



Deberás disponer del IBAN (el número internacional de cuenta) del beneficiario y el BIC (código de identificación bancaria) del banco del beneficiario para que se considere una transferencia STP (Straight Through Processing), que agiliza el proceso y abarata las comisiones. Estos datos deberá facilitártelos el beneficiario en caso de ser tú quien ordenas la transferencia. Pero si eres el beneficiario y el ordenante te pide estos datos, simplemente solicítalos en la oficina donde tienes tu cuenta y te facilitarán ambos códigos.

Las transferencias exteriores que no son STP tienen comisiones más altas.

Aunque el adeudo en la cuenta del ordenante se produce en el mismo momento en el que se ejecuta la transferencia, la disponibilidad de los fondos no es inmediata por parte del beneficiario.

En las transferencias nacionales entre distintas entidades el plazo puede llegar a ser de hasta dos días hábiles. Y en el caso de transferencias internacionales el plazo puede demorarse más días, en especial si el origen o el destino está fuera de la Unión Europea.

En caso de urgencia, si precisas realizar una transferencia y que el beneficiario reciba el dinero el mismo día, tienes la opción de solicitar hacer una transferencia vía Banco de España u OMF (órdenes de movimientos de fondos). Es más rápida pero mucho más cara.

El cambio de moneda

El cambio de moneda es la compraventa de billetes extranjeros. Es posible que hayas cambiado dinero para irte de viaje. Habrás necesitado cambiar tus euros por la moneda vigente del país que visitas. Esto es un cambio de moneda, pero hay otras modalidades.

De manera más general, un cambio de moneda es cualquier operación por la que un billete, cheque, depósito, préstamo o cualquier otro producto, instrumento financiero o medio de pago pasa de ser expresado en una divisa determinada a estar expresado en otra diferente.

Cada país representa el dinero que posee en una unidad monetaria. La función que representa esa unidad monetaria en el interior del país es lo que se define como *moneda*. En el caso de Estados Unidos, su moneda es el dólar. En Suiza, el franco suizo, etc. Pero esa misma moneda se convierte en *divisa* cuando representa una función dineraria en otro país diferente.

Un abono en una cuenta corriente en euros de una transferencia recibida en dólares es una operación de cambio de moneda, pero más concretamente de cambio de divisas. También lo es un pago con tu tarjeta de crédito en el extranjero o el pago en euros de un cheque emitido en coronas danesas. Son operaciones no relacionadas con dinero físico.

Y es que en la práctica, los billetes no son considerados divisas ya que no son utilizados para efectuar transacciones en el mercado de divisas (los fondos se mueven a través de transferencias electrónicas).

Dónde cambiar moneda

Puedes cambiar moneda en:

- **Entidades bancarias.** Podrás hacer cualquier tipo de cambio de moneda, tanto la compraventa de billetes o divisas, como contratar préstamos en divisas (de los que ya te hablé en el capítulo 9), abrir una cuenta en moneda extranjera, etc. La prestación de este servicio es completamente libre, por lo que las entidades no tienen obligación de hacerlo.
- **Establecimientos de cambio de moneda.** Los hay de distintos tipos.
- Autorizados **sólo para comprar** billetes extranjeros o cheques de viaje con pago en euros.

- Autorizados **también para vender** billetes extranjeros o cheques de viaje.
- Los que, además, pueden enviar **transferencias** al exterior o recibirlas.

El tipo de cambio y las comisiones

La cotización o tipo de cambio es el número de unidades de una divisa que hay que entregar para obtener una unidad de otra. Por lo tanto, no deja de ser un precio que fluctúa constantemente, y se forma por la oferta y la demanda en los mercados de divisas.

El Banco Central Europeo y el Banco de España publican la cotización del euro contra otras divisas, pero las entidades bancarias y casas de cambio pueden aplicar libremente otras cotizaciones fijando el cambio comprador (la cantidad que te pagarán por una divisa) y el cambio vendedor (el precio al que venden la misma divisa). Éste incluye “libremente” un diferencial que se quedan para ellos.



Para que no te líes cuando vayas a una de estas entidades y no sepas cuál es la perspectiva de compra y venta, ponte en la piel de la entidad. Tipo comprador será al que ellos compran (y tú les vendes) y al revés.

La cotización de los billetes es diferente a la de divisas. El cambio comprador del billete es más bajo que el comprador de la divisa, y el vendedor billete es más alto que el vendedor divisa.

Esto es así porque las entidades tienen un rendimiento inferior con los billetes, ya que lo único que pueden hacer con ellos es remitirlos físicamente a un determinado país para depositarlos en cuentas (para convertirlos en divisas), y eso conlleva una serie de gastos como la gestión física del transporte, seguro, etc. Estos costes te los repercuten a ti, que realizas la operación de compra o venta de billetes.



Cuando cambies dinero debes fijarte en las comisiones ya que la mayoría de las entidades suelen cobrar una comisión mínima con independencia de la cantidad de divisas que haya que cambiar. Algunos establecimientos de cambio no cobran comisiones, pero lo compensan con unas cotizaciones mucho menos favorables. Lo mejor es que preguntes cuánto vas a recibir por una cantidad determinada y así poder comparar qué entidad ofrece mejores condiciones.



Recuerda que no es posible cambiar monedas, por lo que si te quedas calderilla al regresar de un viaje gástala o cambia la que puedas por billetes, dado que, si no, vas a tener que esperar al próximo viaje que hagas.

Divisas que se pueden comprar y vender

No todas las divisas se pueden comprar y vender libremente. Se hacen las siguientes distinciones:

- **Divisas convertibles.** Son aquellas que cotizan y pueden ser libremente convertidas en los mercados internacionales sin ningún tipo de restricción y con un cambio sometido al mercado. El euro es una divisa totalmente convertible.
- **Divisas no convertibles.** Son las que no cotizan y, por lo tanto, no se pueden convertir libremente; es decir, no se pueden cambiar por otras divisas, ya sea de manera general o para determinadas transacciones que la Administración de ese país considere no adecuadas.

En España cotizan las siguientes divisas: dólar canadiense, estadounidense, australiano y neozelandés; corona danesa, noruega, sueca, estona y checa; franco suizo; libra esterlina; zloty polaco; florín húngaro y yen japonés.

La banca a distancia

Al disponer de poco tiempo muchas veces no puedes acudir a tu oficina bancaria y se te quedan operaciones por hacer. Pero por suerte dispones de otros sistemas que te permiten realizar una gran cantidad de operaciones sin necesidad de tener presencia física en tu oficina.

Banca en línea

Se trata de un contrato que te permite utilizar los servicios y productos disponibles de una entidad bancaria mediante internet. La mayoría de las entidades ofrecen este servicio de manera gratuita, ya que les quita mucho trabajo. Además, actualmente hay entidades que no disponen de oficinas y solamente funcionan por teléfono o por internet. A muchas personas eso les genera desconfianza, pero mientras estas entidades cuenten con la autorización del Banco de España, los ahorradores podemos estar tranquilos.

Como es de suponer, para utilizar este servicio necesitas un ordenador con acceso a internet. La entidad te facilitará las claves y una contraseña para que puedas identificarte cada vez que quieras entrar en la *oficina virtual*, es decir, en la web de la entidad en la que puedes operar. Cambia la contraseña por una que te sea fácil de recordar y, si lo necesitas, vuelve a leer el capítulo 8 sobre el robo de identidad y fraude.

Casi todas las operaciones que se pueden realizar en una oficina se pueden llevar a cabo en la oficina virtual las veinticuatro horas del día todos los días de la semana, aunque todas aquellas que no sean de consulta y requieran de movimientos de fondos necesitarán unas claves especiales que te darán en una tarjeta.

Las ventajas que ofrece este servicio son muchas, como por ejemplo:

- **Comodidad.** Realizas las operaciones desde tu casa sin necesidad de desplazarte hasta la oficina.
- **Ahorro de comisiones.** Las entidades no destinan recursos ni personal para realizar las operaciones de la banca en línea, por lo que los productos son más baratos y la contratación de ciertos

productos de inversión ofrecen intereses más altos dependiendo de la entidad.

- **Consultas** sobre extractos, operaciones de las tarjetas, etc.
- Facilita la **elaboración y el seguimiento del presupuesto familiar.**



La parte negativa está en los posibles fraudes que se pueden dar si no vigilas ciertas normas básicas de las que ya hemos hablado. Las entidades destinan muchos recursos para mejorar la seguridad pero sólo de ti depende no hacer mal uso de las claves que se te facilitan.

Banca telefónica

La mayoría de entidades disponen de líneas telefónicas para ofrecer sus servicios y productos y atender consultas de sus clientes. Para poder disfrutar de este servicio también es necesario la firma de un contrato, que acostumbra a ser el mismo para los servicios de banca en línea, y tras el cual hay una contraseña o clave secreta que equivale a tu firma en las operaciones físicas. La garantía que tiene el banco de que tú como cliente has ordenado la operación es la grabación de la conversación, que siempre debe estar a tu disposición para aclarar cualquier malentendido.

Tiene las mismas ventajas que la banca en línea con el añadido de que no necesitas tener un ordenador, sino un simple teléfono. La utilización de este canal también te permite suscribir un servicio de alertas en el teléfono móvil para cuando se realicen determinadas operaciones que afectan a tus cuentas o tarjetas, si bien suele ser un servicio adicional que debes pagar.



Es recomendable que utilices el servicio de alertas en el móvil para los movimientos de tarjetas. Este servicio lo ofrecen muchas entidades y permite recibir un mensaje corto de texto (Sms) en el móvil cuando se ha realizado una operación con tu tarjeta de débito o crédito. En caso de que estés de acuerdo con la operación porque eres plenamente consciente de haberla realizado no hace falta que contestes. Pero si resulta que es una operación que se ha hecho sin tu autorización, ya sea porque te han robado la tarjeta o alguien ha conseguido su numeración para hacer compras por internet, simplemente deberás responder al mensaje de texto, en las condiciones que éste te indique, y la operación quedará anulada.

Medios de pago. El dinero en efectivo

Los únicos medios de curso legal en España y dentro de la zona euro de la Unión Europea son los billetes y monedas en euros, por lo que ningún establecimiento comercial, banco o Administración puede oponerse al pago en efectivo, pero sí rechazar otros medios de pago, como cheques o tarjetas de crédito. Todo acreedor puede exigir el pago en efectivo.

Pero cada país puede establecer límites y condiciones a esta regla, por lo que un comercio puede negarse a aceptar un billete de 500 € si el precio del bien que vende es de una cantidad muy inferior, ya que los billetes deberán ser utilizados de acuerdo con el importe del bien o servicio que ha de pagarse. Un acreedor no tiene por qué aceptar más de cincuenta monedas para un mismo pago si no lo desea.

La gran ventaja de utilizar dinero en efectivo es que siempre será aceptado como pago y es más rápido que la tarjeta o un cheque porque no necesitas presentar ningún documento de identidad, aunque en determinadas operaciones sí que podrán solicitarte que te identifiques.

Los cajeros automáticos

Los cajeros automáticos son máquinas expendedoras que funcionan con una tarjeta de débito, crédito o con una libreta de ahorro (no con una cuenta corriente porque recuerda que las cuentas corrientes no disponen de soporte físico). Como ya los habrás utilizado en más de una ocasión, sabrás que no solamente puedes sacar dinero en efectivo, sino que ofrecen cada vez más servicios. Para poder operar necesitan de un número secreto identificativo, el pin.

Además de las muchas operaciones bancarias, cada vez es más frecuente que desde estos cajeros puedas comprar entradas para espectáculos, pagar multas e impuestos, reservar hoteles...

En España hay tres redes de cajeros; Servired, 4B y Red 6000. Las entidades pueden cobrarte por sacar dinero y realizar algunas operaciones, pero todo depende de la red a la que pertenezca el cajero. Las comisiones son más caras si utilizas una red diferente a la que pertenece tu entidad; y tampoco es muy habitual que utilizando un cajero de la entidad con la que trabajes te cobren comisión alguna.

Si el cajero pertenece a la entidad emisora de la tarjeta, deberá indicarte el importe exacto de la comisión y los gastos. Pero, si no, te informará de la comisión máxima que podría cobrar la entidad emisora de la tarjeta; una vez informado tendrás la posibilidad de cancelar la operación.

Si viajas al extranjero, ve con cuidado porque las comisiones pueden ser muy elevadas. Más te vale ser previsor e ir con una cantidad de dinero suficiente para no tener que sacar dinero de ningún cajero.

El inconveniente, en cambio, es que llevar mucho dinero en efectivo encima supone un riesgo alto de pérdida y de robo.



Operar con dinero en efectivo abre la posibilidad al fraude, ya que en algún momento podrían colarte un billete falso. Detectar un billete falso es relativamente fácil, sólo basta con tocar, mirar y girar el billete para compararlo con el resto, pero basta un simple descuido, como coger las vueltas y meterlas en el bolsillo o la cartera sin comprobar nada, para que te metan un gol.

Medios de pago. Los cheques

Un *cheque* es un documento utilizado como medio de pago por el cual una persona (librador) ordena a una entidad bancaria (librado) que pague una cantidad de dinero determinada a otra persona o empresa (beneficiario o tenedor). Cuando una persona utiliza un cheque para sacar dinero de su propia cuenta, el librador puede ser también beneficiario. Hay ocasiones en las que también puede existir un endosante o avalista.

Tipos de cheques

- **Cheque personal.** Es aquel emitido contra la cuenta corriente de una persona física o jurídica (empresa). A los titulares de la cuenta corriente se les entrega un talonario personalizado con cheques impresos que pueden utilizar como medio de pago, y en los que figuran el número de cheque y código de identificación, y el CCC que identifica la cuenta.

Los cheques han perdido uso con la aparición de las tarjetas de crédito y la banca en línea, pero, sobre todo, porque los cheques tienen un inconveniente que en otras épocas no tan lejanas servía para que mucha gente estafara: para cobrar un cheque personal, es necesario que el librador disponga de fondos en la entidad que figura como librado.



Si alguien te paga con un cheque, no tienes garantías de poder cobrarlo. Si el librador no tiene suficiente dinero en la cuenta, la entidad donde lo quieras cobrar o ingresar no te lo pagará y deberás reclamarlo. Pero, además, debes pensar que cada cheque devuelto conlleva una serie de comisiones que deberás asumir tú y no quien lo ha emitido. Y si no cobras el cheque en la misma entidad en la que se ha librado (incluso en la misma sucursal), tú, como beneficiario, puede que tengas que pagar una comisión.

- **Cheque conformado.** Modalidad de cheque personal en la que la entidad bancaria que ha de pagar (librado) asegura que hay fondos y que, por consiguiente, se pagará. La entidad bancaria retiene esa cantidad de la cuenta corriente del librador para garantizar la operación. La entidad anota en el cheque la palabra *conformado*, *certificado* o algún término similar y lo firma. Muchos acreedores exigen los pagos por esta vía, ya que evita problemas de falta de fondos. Al librador le supone una comisión más alta.
- **Cheque bancario.** Aquel en el que el librador es la propia entidad bancaria que debe pagarlo, por lo que librado y librador son la

misma figura. No hace falta tener una cuenta corriente para solicitar este servicio en caso de tener que utilizarlo como medio de pago.

- **Cheque contra la cuenta del Banco de España.** El librado es el Banco de España y por lo general el librador es una entidad de crédito. Al igual que con el cheque conformado y el cheque bancario, confieren seguridad para la persona que va a cobrar el cheque y evita sorpresas posteriores.
- **Cheque de ventanilla.** También se llama cheque de caja. No es un medio de pago, sino un recibí, puesto que es un documento que firma el cliente como prueba de que ha recibido dinero en efectivo de su propia cuenta en la ventanilla de su oficina. Si tienes una cuenta corriente y no deseas sacar dinero desde el cajero con una tarjeta de crédito, tienes esta posibilidad.
- **Cheque de viaje.** Se puede canjear por dinero en efectivo y utilizar como medio de pago en casi todo el mundo. No tiene relación alguna con la cuenta corriente, sino que se paga como un servicio en el momento de recibirlos y los emiten entidades bancarias y otros intermediarios financieros no bancarios pero de reconocida presencia internacional (Visa, American Express, MasterCard, etc.), en euros o en divisas. En caso de robo o pérdida se pueden sustituir, siempre que no hayan sido cobrados.

Imagínate que vas de viaje y no quieres llevar dinero en efectivo. Antes de emprender el viaje compras cheques de viaje por valor de 100 € cada uno. Cuando estás en el país de destino puedes ir a cualquier entidad bancaria y sustituir un cheque (o todos) por su valor en la moneda local. Por descontado, es un servicio que requiere del pago de una comisión pero que puede ser de mucha utilidad en caso de que no quieras llevar mucho dinero en efectivo.

¿Cómo se puede emitir un cheque?

De diferentes maneras:

- **Al portador.** Cualquier persona que presente este tipo de cheque tiene derecho a cobrarlo. Ve con cuidado porque si te lo roban o lo pierdes cualquiera podría cobrarlo.
- **Nominativo.** Sólo lo podrá cobrar la persona o empresa cuyo nombre figure en el cheque. Existe la posibilidad de transferir el derecho de cobro a un tercero mediante lo que se llama *endoso*. Para endosar un cheque, el beneficiario escribe en el documento el nombre de otra persona, quien pasa a ser el nuevo beneficiario, y lo firma. Los cheques nominativos pueden incluir la cláusula “a la orden”, que permite expresamente su endoso o la cláusula “no a la orden” que impide su transmisión mediante endoso.
- **Cheque cruzado.** También se le llama barrado, cuando dibujamos dos líneas diagonales paralelas en su anverso. De esta manera sólo se podrá cobrar en una determinada entidad bancaria, para que ésta lo cobre en la entidad librada. Los cheques pueden barrarse por parte del librador o del tenedor, pero si eres cliente de la entidad que debe pagarlo (librado), normalmente podrás cobrarlo en efectivo.
- **Cheque para abonar en cuenta.** Si un cheque lleva escrita la expresión “para abonar en cuenta” significa que el dinero no se podrá retirar en efectivo, sino que tendrá que ser ingresado en una cuenta bancaria. Se hace para reducir el riesgo de pérdida o robo. Tanto los cheques cruzados como los que son para abonar en cuenta facilitan la identificación de quien los cobra.

Consejos útiles

Si vas a pagar con cheques:

- No rellenes el cheque hasta el momento de entregarlo o utilizarlo.
- Nunca, jamás, escribas cheques en blanco, es decir firmados por ti pero sin especificar el importe que ha de pagarse, ya que si otra persona te lo roba podría poner la cantidad que quisiera y tú estarías obligado a pagar.
- Escribe el importe dos veces; una en cifras y la otra en letras para que no haya confusión. En ambos casos escribe antes y después del importe y bien pegado a él el símbolo # para que nadie pueda escribir cifras o letras adicionales.
- Un cheque es pagadero en el momento de la presentación aunque escribas una fecha futura en él. En el caso de los pagarés eso no pasa, ya que el pagaré, como indica su nombre, sólo podrá ser efectivo a partir de la fecha que indique en el cheque.
- Si quieres tener constancia de quién ha cobrado el cheque, extiéndelo nominativo (a nombre de la persona que lo cobrará) y cruzado o para abonar en cuenta.
- Ten siempre los fondos necesarios para cumplir con el pago del importe del cheque.
- Firma el cheque.

Si vas a cobrar con cheques:

- Asegúrate de que no falta ningún dato.

- Si quieres cobrar el cheque en efectivo y no pagar comisiones, preséntalo en la misma oficina que figura como librado. Por lo general, tampoco tendrás que pagar comisiones si lo abonas en una cuenta de la misma entidad.
- Si ingresas un cheque procedente de otra entidad en tu cuenta, la fecha valor será el día hábil después de la operación.
- Si no conoces bien a la persona o empresa que extiende el cheque, puede ser mejor exigir un cheque conformado u otro medio de pago.

Medios de pago. Las tarjetas

Las tarjetas son medios de pago que permiten realizar compras sin necesidad de utilizar dinero en efectivo. Algunas de ellas posibilitan diferir el pago de las mismas. También son útiles porque permiten disponer de dinero en efectivo (aunque la cuenta no tenga suficientes fondos) en los cajeros automáticos o personándose en una oficina bancaria.

El uso de este “dinero de plástico” está cada vez más extendido por su comodidad y la seguridad que ofrece no llevar encima dinero en efectivo, pero también por la flexibilidad en cuanto al plazo y a la forma de realizar los pagos, ya que permiten utilizarse como financiación a corto plazo.

En la actualidad tenemos a nuestro alcance una gran cantidad de tarjetas en función de la marca (Visa, MasterCard, American Express, etc.), categoría (clásica, plata, oro, platinum, premium, etc.) y tipo (débito, crédito, *revolving*, monedero, etc.), todas ellas con diferentes funciones y servicios. Cada vez hay más establecimientos que emiten sus propias tarjetas que sirven para pagar las compras que hagas en ellos otorgándote una serie de ventajas, como la acumulación de puntos que luego puedes cambiar por regalos, descuentos o la posibilidad de aplazar el pago de la compra con interesantes ventajas.

La tarjeta de débito

La tarjeta de débito es un trocito de plástico que te permite obtener de manera directa el dinero depositado en tu cuenta corriente, ya sea desde un cajero automático para disponer de efectivo o desde un establecimiento para adquirir cualquier clase de bien mediante una compra.

Eso significa que si tú no tienes dinero en la cuenta, la tarjeta no te va a permitir obtener dinero, aunque algunas tarjetas de débito te permiten sacar en descubierto (sacar un dinero que no tienes en tu cuenta corriente: los famosos números rojos) hasta un determinado límite o importe; eso sí, tendrás que pagar unos intereses y comisiones, ya que el banco está “prestándote” un dinero que no tienes.

En el momento que realizas cualquiera de esas dos operaciones; sacar dinero de tu cuenta o pagar en un establecimiento, queda reflejado el apunte en tu extracto de cuenta corriente de manera automática.

La tarjeta de crédito

La tarjeta de crédito funciona de manera distinta. Cuando sacas dinero en un cajero automático puedes escoger si ese dinero sale directamente de tu cuenta o del límite de crédito que tienes otorgado en el contrato de la tarjeta (en la tarjeta de débito el dinero sale automáticamente de la cuenta sin poder escoger). Pero cuando utilizas la tarjeta para realizar una compra, el dinero que destinas a la compra sale del límite de crédito acordado.

¿Qué es ese límite de crédito? Muy sencillo. Imagínate que la entidad financiera que ha emitido la tarjeta te presta un saquito con dinero, pongamos 1000 €. Tú puedes disponer de ese dinero cuando quieras sabiendo que todo lo que cojas tendrás que devolverlo en una fecha concreta o a plazos. A medida que devuelvas el dinero al saquito podrás volver a disponer de ese dinero otra vez.

Si tienes un límite de 1000 € y has utilizado 300 € para una compra, solamente dispones de 700 € en el saquito para el resto de las compras. Si decides pagar esos 300 € a final de mes de golpe te encontrarás con que el saquito volverá a tener 1000 € otra vez para tu libre disposición. Pero si prefieres pagar los 300 € a razón de 100 € al mes, el siguiente mes tendrás en el saquito 800 € (los 700 € que tenías más los 100 €

que has devuelto), al siguiente mes 900 € (los 800 € que tenías más los 100 € que has vuelto a devolver) y así hasta el tercer mes en el que volverás a tener el saquito con 1000 €. Y todo eso sin tener en cuenta que hayas dispuesto de más dinero del saquito para otras compras. Por lo tanto, tú sólo tienes un cargo en tu cuenta corriente una vez al mes por el total de dinero que hayas cogido del saquito y en función de cómo hayas decidido devolver ese dinero, si de golpe o a plazos. Es conveniente que sepas que si devuelves de golpe el dinero del que has dispuesto el mismo mes en que lo has usado, lo más habitual es que no te cobren intereses, pero si decides devolverlo a plazos prepárate para pagarlos, ya que el tipo de interés por aplazamiento de pago que aplican las tarjetas no es barato precisamente. Es recomendable que si quieres financiar la compra de algún bien con una tarjeta de crédito no aplaces más de tres meses su devolución, dado que el tipo de interés por el “préstamo” que está haciéndote tu entidad no es bajo y puede encarecer mucho las compras que hayas hecho.

Utiliza tu tarjeta de crédito, esto es tu saquito, sólo para situaciones de emergencia (un viaje en el que sale algún imprevisto, una compra necesaria con la que no contabas, etc.) porque utilizar la tarjeta de crédito de manera habitual aplazando el pago es una fuente de intereses que tendrás que pagar y que no hace más que aumentar tus gastos. Además, recuerda que todo el dinero que te dejen y del que dispongas vas a tener que devolverlo tarde o temprano.

¿Y de qué depende el límite de crédito que la entidad financiera te conceda? Pues de la confianza que tenga la entidad en ti. Tú no le dejarías la misma cantidad de dinero a un amigo que a otro, todo dependerá de la confianza que te inspiren y tu experiencia con ellos cuando has tenido que dejarles dinero. Pues la entidad funciona igual. Si vas desarrollando una sólida fama de no pagar a tiempo los cargos de tu tarjeta de crédito, o lo que es lo mismo, de no devolver al saquito lo que toca en cada momento, verás cómo tu entidad te dice que ahora en vez de tener un saquito con 1000 € van a dejarte uno de 500 o de 300 €.

Dentro de las tarjetas de crédito podemos encontrar tarjetas *revolving*, o de pago diferido, que a menudo emiten empresas comerciales, pero su uso, ventajas e inconvenientes son muy similares.

Características comunes de las tarjetas

Las tarjetas se emiten mediante la firma de un contrato por el que la entidad que emite la tarjeta se obliga a hacer frente a los pagos realizados por el titular de la misma, ya sea en compras efectuadas en establecimientos o por disponer de efectivo en cajeros automáticos, facilitando crédito al cliente hasta el límite estipulado en el contrato. El titular de la tarjeta, es decir tú, se obliga a reembolsar las cantidades pagadas y, si se diera el caso, los intereses pactados y la cuota periódica por su posesión.

En el contrato de la tarjeta deberán venir bien especificadas las condiciones financieras de la misma, como el tipo de interés nominal y la TAE (en el capítulo 9 ya hablamos de ello), recargos por aplazamientos si los hubiera, por exceso de límite, fechas de liquidación y comisiones aplicables. También deberán reflejar las comisiones que se deriven de su emisión, renovación, mantenimiento y todas aquellas vinculadas a cualquiera de sus usos.



Las tarjetas emitidas por parte de las entidades de crédito tienen un código personal (pin), para su uso en cajeros automáticos y, a menudo, también para poder realizar una compra. Y aquellas que son de crédito permiten en determinadas ocasiones la posibilidad de asociarlas a otra cuenta diferente a la de tu entidad, con lo que es posible contratar la tarjeta con independencia de la entidad financiera con la que trabajas. Muchas veces relacionamos tarjetas y cuentas como un tándem indisoluble, pero no hay ninguna razón para que esto sea así.

Lee muy bien el contrato de tu tarjeta, ya que en la actual legislación no existe ninguna norma que haga referencia a la responsabilidad del usuario de la tarjeta en caso de robo, pérdida y posterior uso fraudulento. Firma tus tarjetas por la parte posterior y exige que cuando vayas a un comercio te pidan algún documento acreditativo para demostrar que esa tarjeta es tuya. Otra opción es no firmarla y poner detrás “pedir documento acreditativo” para que la persona que te atiende te pida tu documento nacional de identidad o cualquier otro documento que acredite que esa tarjeta es tuya.

De esta manera te aseguras que quien te la robe no se pueda aprender tu firma para que luego la plasme en el documento de pago del comercio. A mucha gente le molesta que le pidan el DNI cuando paga con tarjeta en algún establecimiento. Si eres una de esas personas, piensa en la posibilidad de que te roben la tarjeta y de que vayan a pagar la compra de cualquier producto; más vale, por tu bien, que el dependiente le exija al ladrón un documento acreditativo, ya que de esa manera verá que no es el titular de la tarjeta y no le dejará pagar, con lo cual tú te evitas un serio problema. Se puede dar el caso de que, además de robarte la tarjeta te hayan robado el DNI, pero si la persona que atiende el establecimiento pone un poco de atención podrá ver que la foto no coincide con la persona que tiene delante.

La mayoría de las asociaciones de entidades financieras españolas están adheridas al Código de Buena Conducta del sector bancario europeo en lo que respecta a los sistemas de pago mediante tarjeta, por lo que es habitual que en la mayoría de los contratos veas reflejados los derechos y obligaciones adquiridos al tener un trozo de plástico que equivale a dinero.

Si pierdes la tarjeta o te la roban, avisa cuanto antes a tu entidad bancaria o a la entidad emisora de la tarjeta, ya que a partir de ese momento la bloquearán y no se aceptarán pagos con ella. Todo lo que haya pasado antes de tu aviso será responsabilidad tuya con un límite de 150 €.

Otra de las ventajas adicionales que presentan algunas tarjetas son:

- La devolución de un porcentaje del importe de las compras pagadas con ellas (entre el 0,5 y el 1 %).
- Algunas entidades ofrecen descuentos en compras (sólo en algunos establecimientos y bajo ciertas condiciones).
- También es habitual que ofrezcan de manera gratuita algún seguro. En muchos casos se trata de seguros de accidente o de un seguro de asistencia en viaje (si los has pagado con la tarjeta, por lo general). Pero ten cuidado porque su utilidad es muy limitada. Si piensas que por tener un determinado seguro en tu tarjeta ya no hace falta

suscribir ninguna póliza para cubrir ese riesgo, estás equivocado. Por lo común su cobertura es bastante precaria porque son muy pocos los casos en los que, si se dan, podrías cobrar una indemnización.

Comisiones en las tarjetas

Las comisiones más habituales que se aplican en los contratos son:

- **Comisión por emisión de tarjeta y cuota anual.** La cobra la entidad en el momento de emitir la tarjeta, y a partir de entonces, se suele repercutir una cuota de mantenimiento una vez al año. Pacta esas comisiones y asegúrate de que estén reflejadas de forma clara y expresa en el contrato.
- **Comisión por disposición en efectivo.** La mayoría de las entidades de crédito repercuten comisiones por la disposición de efectivo a través de cajeros automáticos de otra red distinta a la que pertenece el emisor de la tarjeta. También podría darse el caso de que te cobraran comisiones por la disposición de efectivo dentro de la misma red pero donde el cajero pertenece a otra entidad financiera. El importe de esta comisión también debe reflejarse en el contrato. En el caso de las tarjetas de crédito, la disposición de efectivo conlleva unas comisiones superiores.
- **Comisión por duplicado de tarjeta.** La comisión que van a cargarte por obtener un duplicado de la tarjeta.
- **Comisión por exceso sobre límite de crédito.** Por el hecho de disponer de un crédito superior al límite establecido te cobrarán una comisión. Hay entidades que simplemente bloquean esta posibilidad.

- **Comisión de reclamación de posiciones deudoras.** Es la comisión que te cargarán por los gastos ocasionados al banco al reclamar una cantidad que te adeudan (impago de la cuota periódica de un préstamo, etc.).

Ese trocito de plástico tan valioso

A modo de recopilación sobre el tema de las tarjetas, lee los siguientes consejos que te serán de mucha utilidad. Algunos de ellos ya los has leído y los conoces, pero no está de más que en un tema tan delicado reiteremos los consejos.

- Comprar con dinero de plástico puede hacerte olvidar que estás realizando un gasto. Eso puede hacer que no tengas en cuenta tu presupuesto, que no dispongas de fondos suficientes o que se desequilibre tu economía.
- No confundas el pago aplazado con la tarjeta de crédito (pagas durante varios meses) con un crédito al consumo. Las condiciones respecto al tipo de interés serán mucho más altas en el caso de las tarjetas.
- Disponer de efectivo con la tarjeta de crédito no debe utilizarse como método de financiación habitual, ya que independientemente de los gastos que conlleva, puede conducir a una espiral de endeudamiento. Utilízala sólo en ocasiones puntuales y fíjate en el cajero en el que vas a efectuar la operación. Observa con antelación si la disposición se realiza en la red propia de la tarjeta, en la propia entidad bancaria o en otras entidades o redes, ya que las comisiones serán distintas. En los cajeros de la propia entidad encontrarás las mejores condiciones.
- Analiza el coste de poseer una tarjeta de crédito. El tipo de interés que pagues será muy superior al de un préstamo personal.
- Memoriza el número secreto (pin) de la tarjeta y nunca lo anotes en ella ni se lo facilites a personas que puedan hacer un uso indebido. Evita que coincida con referencias reconocibles (fechas de nacimiento, dígitos del DNI o del teléfono).
- Firma la tarjeta en el momento de recibirla o escribe "pedir documentación". Es preferible retirar la tarjeta y el pin en la sucursal en vez de recibirla por correo. Pero si no queda más remedio que hacerlo de esta manera deberían ir en sobres separados y enviados en fechas diferentes.
- Muestra siempre el DNI al realizar pagos con tarjeta y recuérdale al establecimiento la obligación de exigirlo.
- Al pagar en un establecimiento comercial con la tarjeta, no permitas que el empleado la pase por la máquina fuera de tu vista. Comprueba que la cantidad reflejada en el recibo coincide con el importe de la compra.
- No tires los resguardos al disponer de efectivo en un cajero automático o al realizar una compra. Te permitirán cotejar con el extracto bancario la corrección de las operaciones llevadas a cabo, y evitar que tus datos personales y los de la tarjeta puedan ser conocidos por terceras personas.
- No acumules demasiadas tarjetas en la cartera, ya que puede suponer correr un riesgo innecesario de robo o pérdida.
- Si pierdes la tarjeta llama urgentemente a los teléfonos 24 horas que te facilite tu entidad y denúncialo a la policía.
- Si recibes una tarjeta no solicitada, valora si en realidad la necesitas. En caso contrario, devuélvela a la entidad que te la haya mandado. Comprueba que no se haya cargado ninguna comisión por emisión y envío de la tarjeta, y en caso de que te hayan cobrado algo exige su retrocesión (que te devuelvan el dinero).
- Si utilizas la tarjeta para compras en internet, asegúrate de que la página es segura.
- Estudia y valora las diferentes condiciones de pago de la tarjeta.
- Recuerda que su uso, mal uso o el abuso de las tarjetas de crédito y de débito puede suponer un riesgo adicional de sobreendeudamiento. Así que mucha prudencia.

Si viajas fuera de la zona euro, te interesará una tarjeta de crédito que no cobre comisiones por utilizarla. Y es que estas comisiones en

muchos casos llegan al 3 % del importe de la compra. Eso sí, no es conveniente utilizar la tarjeta de crédito para sacar dinero en los cajeros extranjeros porque las comisiones se disparan.

Recuerda que una cosa son las comisiones y otra los intereses que te cobran por aplazar el pago; al fin y al cabo, una tarjeta es un préstamo que tienes a tu disposición. No hagas mal uso de ella.

Cómo resistir la tentación del crédito

Quitarse las deudas puede ser un reto importante, pero espero que con la ayuda de este libro puedas conseguirlo. Además de las ideas que ya hemos ido comentando, la siguiente lista puede proporcionarte algunas tácticas que puedes usar para limitar la influencia que tienen sobre tu vida las tarjetas de crédito.

- **Reduce tu límite de crédito.** Si no consigues seguir el consejo de deshacerte de las tarjetas de crédito y conseguir una de débito, asegúrate de poner un tope al límite de crédito de tu tarjeta (el saldo máximo permitido). Muchas veces aceptas el aumento del límite que te propone la entidad por el simple hecho de que confían en ti o eres un cliente rentable. Utiliza un límite con el que te sientas cómodo sin necesidad de ponerte un caramelo demasiado dulce en la boca.
- **Paga toda la deuda de la tarjeta mes a mes.** Opta por la opción de pagar el saldo total mes a mes en vez de ir fraccionando la deuda. Serás menos propenso a gastar de más si sabes que tienes que pagar el saldo total cada mes.
- **Nunca compres a crédito algo cuyo valor se deprecie.** Salir a comer fuera, coches, motos, ropa y zapatos, todo se deprecia. No los compres a crédito, utiliza sólo aquel dinero que tienes.
- **Piensa en términos de coste total.** Todo parece más barato cuando piensas lo que te va a suponer el plazo mensual; así es como los vendedores van a intentar atraerte para que compres cosas que no

puedes pagar. Calcula el precio, los posibles cargos por intereses y el mantenimiento. Te sorprenderá ver el resultado.

- **Limita lo que puedes gastar.** Ve de compras con una cantidad pequeña de efectivo, y no lles tarjetas. Tentarías demasiado a la suerte.

Parte III



Calentar antes de hacer ejercicio





–Comprendo perfectamente lo de la revalorización pero, sinceramente, el cuerpo me pide invertir antes en un Ferrari...



En esta parte...

Antes de entrar de lleno en las posibilidades que tienes para mover tus ahorros es necesario que conozcas una serie de conceptos, instituciones y actores dentro de la economía y los mercados financieros. Muchos de estos personajes copan los titulares de muchos medios y con sus decisiones hacen que los mercados y la economía se muevan en uno u otro sentido. Tú como inversor no puedes estar ajeno a estas decisiones, ya que van a influir en la evolución de las inversiones a las que destines un ahorro que tanto te ha costado generar. Conocer los riesgos que implica hacer determinadas

inversiones es muy importante para conseguir la tranquilidad y la rentabilidad que les vas a exigir a dichas inversiones.

Capítulo 13



Cómo funciona el sistema financiero



En este capítulo

- Los actores de los mercados financieros
- Las instituciones que regulan la actividad económica
- La relación entre las instituciones reguladoras
- La importancia de la política de créditos de una entidad financiera



Nos guste o no, formamos parte de un sistema en el que una serie de instituciones regulan la actividad económica y financiera de las empresas y de los individuos. Estas instituciones, con menor o mayor grado de acierto, conducen el timón de la economía intentando evitar que se produzcan catástrofes que puedan generar colapsos en la economía y en los mercados.

No hablaremos de uno de los activos que más falta hacen en la gestión de este enorme sistema: la ética. Si lo hiciéramos, este libro sería el doble de voluminoso. Además, se trata de un concepto cada vez más subjetivo.

Así que, más allá de estar de acuerdo con un gran número de las premisas y de las actuaciones que pregonan muchas de ellas, es necesario que conozcas qué funciones realizan esas instituciones, ya que en más ocasiones de las que crees vas a encontrártelas mediando en cualquier inversión que hagas en los mercados financieros.

Estamos dentro de un mercado

El *sistema financiero* de un país es el conjunto de instrumentos, mercados e instituciones cuya función es canalizar el flujo de fondos desde los oferentes a los demandantes. Pero ¿quiénes son los oferentes y los demandantes?

Existen dos grandes colectivos dentro de una economía:

- **Oferentes de fondos.** Son los ahorradores como tú, que han acumulado un excedente de dinero y quieren moverlo para obtener un rendimiento por él. En este grupo están los hogares, las familias, aunque también podrían situarse empresas y administraciones públicas que, en un determinado momento, tienen dinero y necesitan invertirlo para obtener un rendimiento de él.
- **Demandantes de fondos.** Aquellos que necesitan dinero para sus proyectos de inversión. En este grupo están las empresas y las Administraciones públicas, pero las familias también pueden encontrarse en una situación en la que necesiten dinero para llevar a cabo sus proyectos.

Para unir las necesidades de oferentes y demandantes de fondos, tenemos a nuestra disposición los siguientes instrumentos:

- Productos bancarios (cuentas, depósitos, etc.).
- Productos de inversión, también llamados activos financieros (acciones, bonos, fondos de inversión, etc.).

- Planes de pensiones.
- Productos de seguros (seguros de vida, hogar, etc.).

Abordaremos con más detalle estos instrumentos en la parte IV de este libro.

Por qué se llama mercado

Pues porque un mercado es un lugar de encuentro entre vendedores y compradores (la oferta y la demanda) y, por lo tanto, donde se establecen los precios de los productos.



Un mercado financiero es el lugar donde se encuentran demandantes y oferentes de fondos.

Dentro del mercado financiero puedes encontrar varios mercados, como el mercado interbancario, el mercado monetario, el mercado de deuda, el mercado de valores, etc.

Oferentes y demandantes, o compradores y vendedores si prefieres llamar así a las dos partes, podrían encontrarse directamente para hacer transacciones, pero eso presenta varios inconvenientes:

- Fluye poca información entre oferentes y demandantes, lo que les obliga a que cada uno de ellos deba buscar sus propios potenciales compradores y vendedores para que encuentren los instrumentos financieros que mejor se adecúen a sus necesidades. Esta búsqueda requiere de tiempo y recursos y dificulta la posibilidad de encontrar el mejor precio de compraventa.
- Que demandante y oferente sean unos perfectos desconocidos el uno para el otro complica y aumenta el riesgo de la operación, ya que

para ambas partes es complicado hacer una valoración segura de la viabilidad de la transacción.

- La falta de información también incide negativamente en la liquidez de los activos financieros adquiridos. Un activo es líquido cuando puedes venderlo con cierta facilidad a un precio determinado que marca el mercado. Una vez comprado un activo financiero tendríamos serias dificultades para venderlo si tuviéramos que encontrar un comprador por nuestros propios medios.

Para qué intervienen las instituciones y organismos supervisores

Para evitar esos problemas necesitamos intermediarios que nos faciliten las cosas. Ahí es donde aparecen las instituciones que conectan a oferentes y demandantes de fondos, y que generan mayor seguridad, agilidad y liquidez.

Los principales tipos de instituciones son:

- Bancos y cajas de ahorros.
- Cooperativas de crédito.
- Empresas especializadas en el negocio del *leasing*, financieras, fondos de inversión y entidades de servicios de inversión.
- Entidades aseguradoras y fondos de pensiones.

Pero para asegurar una correcta actuación de los intermediarios financieros y el buen funcionamiento de los mercados en general, las autoridades económicas de cada país imponen unas normas de control que llevan a cabo los organismos supervisores. Esos organismos deben

aportar transparencia al sistema financiero y, de este modo, confianza y seguridad a los oferentes y demandantes de fondos.

En España, los organismos supervisores son:

- Banco de España.
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).
- Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía y Hacienda.

En seguida veremos qué hacen.

Qué es un banco

Los *bancos* son instituciones financieras monetarias y se establecen como un elemento primordial dentro del sistema financiero de cualquier economía. Este sistema financiero está compuesto por instituciones, instrumentos y mercados financieros, y sirve de canal entre aquellos agentes económicos ahorradores o excedentarios de recursos y aquellos agentes que necesitan estos recursos. Mediante una serie de instrumentos financieros y dentro de un mercado organizado, las instituciones financieras canalizan estos recursos entre los diferentes agentes.

Existen básicamente dos tipos de bancos:

- Los bancos centrales.
- Los bancos comerciales.

Tú vas a tener relación, de manera genérica, con la banca comercial, en la que se incluyen bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, cajas rurales, etc., y no con aquellos intermediarios con los que

solamente podrías hacer determinadas operaciones de intermediación financiera (agencias de valores, sociedades de valores, etc.).

Los bancos se distinguen del resto de las entidades por su capacidad de poder crear dinero.

Los bancos pueden crear dinero

Los bancos, en esa operación de intermediación que consiste en prestar a unos individuos el dinero que reciben de otros, están obligados a mantener un porcentaje de sus depósitos para hacer frente a las demandas de efectivo.

Por lo tanto, no pueden invertir la totalidad de depósitos de sus clientes en préstamos a otros clientes. Deben mantener una proporción determinada del volumen total de depósitos en sus propias cajas o en depósitos a la vista en el Banco Central.

El Banco Central Europeo es quien tiene potestad para fijar este porcentaje, también llamado *coeficiente legal de caja*, que actualmente es del 2 % y de obligado cumplimiento para todos los bancos.

Imagina que mañana vas a tu entidad bancaria e ingresas 60 000 € en tu cuenta. Ese dinero está completamente a tu disposición para cuando lo consideres oportuno, ya sea mediante cheque o tarjeta. De esa cantidad depositada, el banco está obligado a mantener en reservas el 2 % (es decir, 1200 €) y el resto (58 800 €) podrá prestarlo a un tercero.

Solamente con esta operación el banco ha creado dinero, ya que por un lado están los 60 000 € depositados en cuenta más los 58 800 € que entrega a otro cliente.

Si la persona que ha recibido el préstamo se fuera a otra entidad financiera a ingresar esos 58 800 € el proceso se repetiría. Esta segunda entidad podría prestar a un tercero 57 624 € (los 58 800 € menos su 2 %). Este proceso podría repetirse hasta que ya no se pudiera crear más dinero. Pero ¿cuánto dinero se puede crear como máximo? Lo sabrás aplicando la siguiente fórmula:

Depósito inicial / Coeficiente legal de caja

En el ejemplo se podrían crear 3 000 000 € a partir de un solo depósito inicial de 60 000 €.

A esto se le llama *multiplicador bancario*, que será menor cuanto mayor sea el coeficiente de reservas. Es decir, si el Banco Central Europeo decide elevar el coeficiente legal de caja como medida de política monetaria, la cantidad de dinero que se podría crear sería inferior, ya que los bancos se quedarían una cantidad superior de los depósitos que reciben.

Por lo tanto, hay mucho dinero en circulación que... ¡no existe!

De hecho, cuando vas a un comercio y pagas con tarjeta se produce un movimiento contable entre tu cuenta, donde se te genera un cargo, y la cuenta del establecimiento, donde se genera un abono. ¿Has visto tú el dinero? Imposible, porque no existe físicamente.

Los bancos comerciales captan el ahorro de particulares, empresas y Administraciones públicas mediante una serie de instrumentos financieros, y conceden créditos y préstamos a esos mismos particulares, a empresas y a las Administraciones, y por esos servicios obtienen un diferencial.

Esta labor de canalización hace que puedan transformar el ahorro improductivo (porque está parado) en inversión productiva, ya que el dinero va a parar a empresas y familias para financiar sus proyectos, lo que permite que la sangre de la economía fluya por todo el cuerpo.

Los bancos no solamente obtienen beneficios mediante esta intermediación, ya que los diferentes productos y servicios que ofrecen generan comisiones que van a parar a su cuenta de resultados.



A la hora de conceder créditos los bancos son extremadamente cuidadosos (o así deberían de actuar), puesto que los riesgos en los que se incurren son muchos, aunque de entrada no lo parezca.

La mayor parte de problemas que tiene un banco se deben a una mala política de riesgos y eso hace que estudien al detalle cada operación antes de concederla (hemos visto este asunto en el capítulo 9).

Aunque repasando la última crisis parece que esto no haya sido del todo cierto, hay que reconocer que la banca española en general siempre ha sido más cauta a la hora de aplicar sus políticas de riesgos en comparación a la de otros países, lo que ha hecho que algunas entidades españolas hayan salido reforzadas de la última crisis. Pero como en toda familia siempre tiene que haber una oveja negra, en nuestro sistema, algunas cajas de ahorros no se han salvado, precisamente por su mala política de riesgos.

Por qué los bancos son tan estrictos cuando te retrasas en el pago del préstamo o cuando tienes un descubierto en la cuenta corriente

Para entender por qué lo hacen vamos a repasar más a fondo el negocio de un banco en los aspectos que atañen a su labor de canalizar el ahorro de sus clientes hacia la financiación de otros.

Para cualquier entidad de crédito es básico mantener un equilibrio entre tres factores: rentabilidad, riesgo y liquidez.

Cuando vemos los resultados de los principales bancos es fácil pensar que ganar dinero en el mundo de la banca es relativamente sencillo, pero si desgranamos su negocio veremos que no sólo no es tan fácil sino que, además, una mala política a la hora de conceder créditos puede hacer que se vengano abajo varias operaciones buenas.

Si comparamos los beneficios que obtiene un banco con la cantidad de dinero que gestiona, observaremos que el porcentaje de margen es mucho más reducido que el de una empresa convencional. Eso se debe

a que las políticas monetarias de los últimos años han ido reduciendo los tipos de interés y, por lo tanto, la capacidad de maniobra de todas las entidades.

A esto hay que añadir que la competencia entre entidades es muy dura (como en la mayoría de los sectores) porque aunque en los últimos veinte años se haya reducido el número de entidades financieras (y lo que nos queda por ver) debido a las fusiones y adquisiciones, también es verdad que la entrada en el mercado de la banca extranjera ha hecho aumentar la competencia.

Por consiguiente, para que los bancos obtengan rentabilidades aceptables han de ser extremadamente cuidadosos en muchas áreas de negocio y el margen de error se hace cada vez más pequeño.



El principal riesgo en el que incurre la banca a la hora de prestar dinero a sus clientes es el *riesgo de crédito*, que, como verás en el capítulo 15, es la posibilidad de no recuperar el importe que se ha prestado más sus correspondientes intereses. Un pequeño fallo a la hora de gestionar este riesgo de crédito haría que las pérdidas que pueda ocasionar sean muy difíciles de compensar.

Para que veas cómo se materializa esto en la realidad, te voy a poner un ejemplo para que compruebes la diferencia entre el margen ganado por una empresa comercial y una entidad financiera.

Imagina un comercio que vende con un margen bruto del 25 %. El margen bruto proviene de la diferencia entre el precio al que vendemos y el precio al que compramos (precio de venta menos coste de la mercancía o coste de venta). Esta diferencia dividida por el precio de venta y multiplicada por cien da el porcentaje de margen bruto.

Ese comercio necesita hacer tres ventas del mismo importe para recuperar el coste de la mercancía vendida.

Por ejemplo, tú tienes una tienda que vende sillas, y le compras estas sillas al carpintero, a quien le pagas 75 € por cada una. Llega un cliente que te compra la silla por 100 €, que es el precio que tú has estipulado para vender las sillas. Pero tu cliente no te la paga hoy, ya que quieres incrementar las ventas de tu negocio y decides dar facilidades de pago.

Al cabo de tres meses la persona que te compró la silla está disfrutando de un refrescante mojito en una paradisíaca playa del Pacífico Sur, eso sí, sentado en la silla que tú le vendiste.

Tú, que trabajabas con un margen del 25 % (100 - 75), ves cómo pierdes 75 €, no 100 €, ya que los 75 € que le pagaste al carpintero salieron de tu caja y no has podido recuperarlos vía cobro de la venta. Para recuperar esos 75 € debes vender tres sillas más (¡y cobrarlas!). ¿Por qué? Pues porque vendiendo tres sillas más obtendrás 25 € de beneficio por cada una, y como vendes tres, obtienes 75 € de beneficio (25 × 3) que compensarán los 75 € que perdiste en la primera operación.

Resumiendo, has hecho cuatro ventas y tu beneficio es 0. Pero las cosas no son iguales si eres un banco (mira el esquema de la figura 13-1).



Figura 13-1: A una entidad financiera le cuesta muchas operaciones buenas resarcirse de una mala, de ahí que analicen al detalle el riesgo de prestar dinero (y las que no lo analizan deberían hacerlo)

Pues bien, ahora imagina un banco que decide dar un préstamo de 10 000 € a un cliente. El “coste de la mercancía” para el banco es el Euríbor - 0,5 que es lo que le paga a otro cliente que ha depositado la

misma cantidad de dinero en su banco (el carpintero del ejemplo anterior).

Este dinero (que es la mercancía del banco) se lo presta al cliente que llega solicitando un préstamo a un “precio de venta” del Euríbor + 0,5; así que el banco obtiene por la operación un margen financiero del 1 %. Da igual cuál sea el nivel del Euríbor. Si está al 4 %, el banco remunerará la cuenta de su cliente al 3,5 % y cobrará el préstamo al 4,5 %. Si el Euríbor está al 3 %, remunerará la cuenta al 2,5 % y cobrará el préstamo al 3,5 %. Sea como sea, el margen para el banco siempre será del 1 %.

Si este cliente devuelve el préstamo sin problemas, el banco habrá ganado con la operación 100 € (el 1 % de 10 000 €); pero si el cliente no lo devuelve, el banco pierde 10 000 €. Por lo tanto necesitará cien operaciones más como ésta para recuperar el dinero perdido en una sola operación.

¿Por qué cien operaciones? Pues porque si por cada operación gana 100 € hasta que no lleve cien operaciones con igual margen ($100 \times 100 = 10\,000$ €) no habrá recuperado los 10 000 € que ha perdido en la primera operación.

Por lo tanto, una mala operación derivada del riesgo de crédito deriva en un problema más grave para un banco que para cualquier negocio que trabaje con márgenes más elevados.

Ahora entenderás mejor por qué muchos bancos han extremado su precaución a la hora de conceder créditos últimamente. Lo que no tenía lógica era la situación de hace unos años, cuando daban toda clase de facilidades para obtener financiación.

Cuál es la relación entre los bancos comerciales y los bancos centrales

Para entender la relación entre los bancos centrales y los bancos comerciales debes conocer una característica adicional en el funcionamiento de los bancos comerciales.

Por regla general, todas las empresas intentan tener dinero suficiente para pagar sus deudas, de lo contrario, si se produjese un impago continuo podrían incurrir en lo que siempre hemos conocido como suspensión de pagos.



No sería lógico, pues, que una empresa estableciera como estrategia financiera el endeudarse a corto plazo para invertir a largo, ya que de esta manera habría una descompensación de los flujos de caja y deberíamos pagar por nuestras deudas mucho antes de lo que cobramos por nuestras inversiones. Ahora bien, hay un tipo de empresa que basa su negocio en este tipo de estrategia: los bancos. Cuando depositas dinero en un banco, puedes retirarlo en cualquier momento, por lo tanto el banco tiene una deuda contigo, con cada uno de nosotros. Poder retirarlo cuando quieras implica que puedes ingresar dinero hoy para sacarlo mañana o de aquí a un año; eso representa una deuda a corto plazo para el banco porque en cualquier momento van a tener que devolverlo. Pero el banco invierte a largo plazo, ya que cuando concede un préstamo lo hace a plazos muy superiores.



Lo que para una empresa, incluso en nuestro propio balance personal, es activo, para un banco es pasivo y viceversa. Pero entonces, ¿todos los bancos deberían estar en situación de suspensión de pagos? No, y es aquí donde entra la figura de los bancos centrales. Para evitar estos problemas de liquidez los bancos se prestan dinero entre sí todos los días, de manera que cuando un banco tiene más efectivo del que necesitará a corto plazo se lo prestará a otro banco con el objetivo de rentabilizarlo. Por el contrario, cuando un banco necesita financiación para devolver dinero a sus clientes puede recurrir a pedirle prestado dinero a otro banco. Esto es el *mercado interbancario* y de aquí sale el famoso *Euríbor* que nos amarga la existencia cada vez que tenemos que revisar los tipos de interés de nuestros préstamos (bueno, nos amarga si ha subido; si no, nos alivia).



El *Euríbor* es el tipo medio al cual los bancos se prestan dinero unos a otros. Cuando sube mucho se debe a que los bancos no

se fían los unos de los otros por miedo a que el otro banco no pueda devolverles el dinero, por lo que si el banco A no se fía del banco B le prestará dinero a un tipo de interés más alto.

De todas formas, aún existiendo este mecanismo interbancario, puede ocurrir que un banco tenga problemas para afrontar sus deudas. Ahí están los bancos centrales, para prestar dinero de manera regular a los bancos comerciales y así evitarles entrar en suspensión de pagos.

Gracias a estas inyecciones de liquidez periódicas, los bancos comerciales pueden hacer frente a sus obligaciones a corto plazo a la espera de que sus inversiones a largo plazo generen efectivo.

Pero ¿de dónde sale el dinero que los bancos centrales prestan a los bancos comerciales? Los bancos centrales crean dinero en función de las inversiones a largo plazo que hayan efectuado los bancos comerciales, de manera que el Banco Central refinancia continuamente la deuda a corto plazo de los bancos. De esta manera, el Banco Central crea temporalmente dinero en virtud de los fondos que han prestado los bancos comerciales y, por lo tanto, cuantos más fondos hayan invertido estos bancos, de mayor margen disponen los bancos centrales para expandir el crédito.

Banco Central Europeo

El Banco Central Europeo (BCE) posee condición de autoridad monetaria y, como el resto de los bancos centrales, tiene como misión principal garantizar la estabilidad financiera de la economía de un país o de un grupo de países.

Aunque el BCE tiene como misión especial controlar la inflación, es decir, mantener la estabilidad de precios, también desempeña otras funciones básicas:

- Definir y ejecutar la política monetaria de la zona euro.
- Realizar las operaciones de cambio.

- Poseer las reservas oficiales de divisas de los países de la zona euro y gestionarlas.
- Promover el buen funcionamiento de los sistemas de pago.

El BCE es el banco de los bancos centrales de cada país. En los últimos tiempos está recibiendo muchas críticas por la gestión de la crisis de la deuda de los países, pero no es momento de hacer una valoración de su actuación, por lo que solamente necesitas saber que es la máxima autoridad bancaria europea.

El *Banco Central* de un país es una institución semipública aunque con un cierto grado de independencia respecto al Gobierno (aunque son de título privado, todos tienen algún tipo de privilegio concedido por el Estado). En Estados Unidos, el Banco Central es el Federal Reserve System (conocido como Fed) o Reserva Federal.

Los bancos centrales son instituciones misteriosas que tienen un funcionamiento interno bastante impenetrable incluso para muchos economistas que desconocen el detalle de su organización y su desarrollo. Un Banco Central es un banco al que se le ha concedido el monopolio de la emisión de moneda (aunque si revisamos la historia dicho monopolio no es absoluto). Esta potestad les permite regular el precio de los créditos (tipos de interés) y con ello determinar cuánto dinero circula en la sociedad. Hoy en día el objetivo principal de estos bancos es conseguir la estabilidad de precios, pero antiguamente su objetivo era preservar el valor de la moneda.

Un banco nacional en tiempos de moneda única europea

Quizá te preguntes cuál es la función del Banco de España una vez creada la moneda única si ya existe la figura del Banco Central Europeo. Pues bien, el propio Banco de España se asigna las siguientes responsabilidades:

- Poseer y gestionar las reservas de divisas y metales preciosos no transferidas al BCE.
- Promover el buen funcionamiento y estabilidad del sistema financiero y, sin perjuicio de las funciones del BCE, de los sistemas de pagos nacionales.
- Supervisar la solvencia y el cumplimiento de la normativa específica de las entidades de crédito, otras entidades y mercados financieros, cuya supervisión le haya sido atribuida de acuerdo con las disposiciones vigentes.
- Poner en circulación la moneda metálica y desempeñar, por cuenta del Estado, las demás funciones que se le encomiendan respecto a ella.
- Elaborar y publicar las estadísticas relacionadas con sus funciones y asistir al BCE en la recopilación de la información estadística necesaria.

- Prestar los servicios de tesorería y agente financiero de la deuda pública.
- Asesorar al Gobierno, así como realizar los informes y estudios que resulten procedentes.

Banco de España

Las funciones del Banco de España son diversas; de ellas, las que más te afectan como inversor son las siguientes:

- La supervisión de las entidades de crédito que prestan en España servicios bancarios, es decir, las que pueden captar fondos del público.
- La supervisión de otras entidades financieras que, sin ser consideradas bancarias (no pueden captar fondos del público), se dedican fundamentalmente a conceder créditos, prestar avales y garantías, cambiar moneda extranjera, gestionar transferencias exteriores y valorar bienes.

Comisión Nacional del Mercado de Valores

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) tiene como misión proteger a los inversores como tú. Para ello regula y supervisa los mercados de valores y las entidades que en ellos intervienen, como:

- Las instituciones de inversión colectiva, como por ejemplo los fondos de inversión.
- Las empresas de servicios de inversión (sociedades y agencias de valores y bolsa, sociedades gestoras de carteras, empresas de asesoramiento financiero).

- Las empresas cotizadas.

Te recomiendo que visites su página web (www.cnmv.es), ya que encontrarás muy buena información sobre las diferentes alternativas para invertir tus ahorros, así como acerca de los aspectos que debes tener en cuenta para no sentirte desprotegido durante tu relación con los intermediarios financieros.

Banca ética

Este tipo de banca es la realizada por entidades financieras cuyos productos no se rigen exclusivamente por el criterio de maximizar el beneficio y la especulación, sino que se basan en la economía real. En algunos casos tienen una estructura interna fundamentada en la participación cooperativa.

La *economía real* es toda aquella actividad económica no especulativa y fuera de los mercados secundarios. Hace referencia a la realidad por la que pasan familias y empresas, y ésta es que necesitan dinero para financiar sus actividades del día a día.

Por lo tanto, los proyectos financiados con el crédito de la banca ética deberán generar bienes y servicios, y excluir los créditos para el consumo personal. Priorizan aquellos proyectos que puedan generar un impacto positivo social o medioambiental y restringen las actividades de financiación a aquellas que cubran servicios necesarios que la banca más tradicional abandona por su baja rentabilidad; así, priorizan proyectos de comercio justo, educación, apoyo a colectivos en riesgo de exclusión, etc.

A partir de ciertos escándalos públicos de corrupción en Estados Unidos y una serie de conflictos internacionales, la ciudadanía y diversos colectivos vieron cómo la relación ahorro-crédito estaba totalmente controlada por los bancos, sin permitir que los auténticos dueños de ese dinero (ahorradores) tuvieran ningún control sobre adónde se dirigía su dinero. Se generó así un movimiento que exigía la aplicación de la ética de los negocios y la búsqueda de una economía

alternativa que gestionase los recursos económicos con el objetivo de satisfacer las necesidades reales de los ciudadanos.

Por otra parte, muchos países tuvieron problemas para acceder a los sistemas de financiación tradicional en los mercados internacionales, por lo que se crearon redes locales económicas que llegaron a generar mecanismos de financiación local y solidaria.

El instrumento del que seguramente habrás oído hablar más es el del microcrédito, propuesto por Grameen Bank en Bangladesh y cuyo fundador, Muhammad Yunus, recibió el Premio Nobel de la Paz del 2006. En un primer momento se establecieron criterios de selección negativa para establecer qué actividades no financiarían (armamento, prostitución, tabaco, alcohol, etc.). Luego dispusieron un criterio más positivo y establecieron criterios que hacían que un proyecto fuera candidato a recibir financiación: comercio justo, medio ambiente, cultura, dirigidos por mujeres, etc.

Lo que hacen estas entidades, es decir, acercarse con su actividad a la economía real y no a la especulativa es lo que deberían hacer todas las entidades financieras, aunque en las dos últimas décadas no han cumplido el objetivo.

Capítulo 14



Economía básica



En este capítulo

- Interpretar la mayor parte de las noticias sobre economía
- La importancia del entorno económico en la evolución de tus inversiones
- Los tipos de cambio



La economía no es una ciencia exacta. Por mucho que los números formen parte de su estudio no podemos establecer una regla para saber qué va a pasar con ella los próximos meses o años. En este capítulo sólo puedo dedicar una breve introducción a este tema, pero si estás interesado en él puedes consultar también en esta misma colección el libro *Economía para Dummies*.

Bastante cuesta encontrar una explicación única a fenómenos pasados como para saber qué va a pasar en el futuro. Sabemos que hay relaciones causa-efecto que tienen lugar en las economías de los distintos países, pero también, que no podemos aplicar recetas mágicas para solucionar ciertos problemas.

Indicadores económicos hay muchos, pero en este capítulo solamente vamos a ver algunas de las principales variables que repercuten en la marcha de la economía; aparecen de modo más o menos constante en los diferentes medios de comunicación y sirven para explicar por qué determinadas inversiones que realizamos se comportan de diferentes maneras.

Todo análisis económico se resume en el estudio de una serie de indicadores que describen cómo ha sido la actividad económica de un país y cómo se prevé que evolucione. Por lo tanto, para conocer la salud económica de un país, se debe mirar el termómetro (indicadores económicos) a fin de ver si la salud es buena o no.

¿Y qué es lo que te interesa saber? Básicamente el nivel de crecimiento de esa economía (si un país crece o no, y si crece más que el resto de los países), su capacidad para crecer observando si el tejido empresarial de ese país puede crecer más y hacerlo de forma sostenible, si existen trabajadores suficientemente cualificados y si hay una estabilidad en los precios. Qué nivel de competitividad ofrece frente a otros países, como por ejemplo si los productos del país son de menor precio y de igual calidad que los de otros países. Qué estructura tiene su economía, si está abierta al exterior, qué productos exporta y cuáles importa, etc.

Todos estos factores tienen mucha relación entre sí, ya que si uno de ellos da síntomas de debilidad, en función de su magnitud e importancia puede contagiar a los demás y provocar que un país entre en recesión. Por eso es importante que tengas en cuenta todos los factores en su conjunto a la hora de tomar una decisión de invertir en una determinada empresa.



Antes de empezar debes de tener claro que a toda economía le vamos a pedir fundamentalmente tres cosas:

- **Crecimiento** (PIB, consumo, exportaciones, paro, etc.).
- **Estabilidad** (política, tipo de interés, tipo de cambio, inflación, etc.).

- **Competitividad** (balanza comercial, PIB, I+D, educación, tipo de cambio, tipo de interés, etc.).

Además, te explicaré qué es una empresa, ya que muchos de los activos financieros que contratarás cuando hagas inversiones girarán alrededor de ella, ya sea para ayudarla a crecer mediante tu aportación en el capital (ser propietario) o mediante financiación (ser acreedor) o para especular sobre su evolución.

Al final de este capítulo no serás un gran experto en economía, pero, como mínimo, entenderás todas esas cosas tan complejas que comentan en los medios de comunicación y que antes pensabas que no eran de tu interés.

El producto interior bruto (PIB)

El *producto interior bruto*, o PIB para los amigos, es un agregado de cantidades de periodicidad trimestral y sirve para medir el crecimiento y la riqueza generada por un país.



El PIB puede definirse como el valor de todos los servicios y mercancías producidos por las empresas y las personas que han trabajado dentro del territorio de esa economía (ya sean nacionales o extranjeros residentes) durante un período de tiempo determinado. El PIB mide la riqueza generada por un país durante un año, pero no mide la riqueza total del país (sus recursos naturales, sus minas, sus costas, sus carreteras, sus hospitales, sus universidades, sus fábricas, sus famosos de la prensa del corazón, sus jugadores de fútbol, etc.). Es un indicador que sirve para comparar el nivel de bienestar que tienen distintos países. No obstante, para medir con mayor precisión el bienestar de un país hay que relacionar el PIB con su población. Si se compara el PIB de un país de dos años diferentes la diferencia se puede deber a que: haya aumentado o disminuido el propio PIB o a que hayan variado los precios.

El PIB es el valor de las mercancías finales. Este valor es el resultado de multiplicar la cantidad producida por su precio. Al haber introducido la variable precio, se plantea un problema, que es que no se puede comparar el PIB de un año con el PIB de otro, ya que los precios cambian de un año a otro. Para salvar este problema se determina un año como base y se calcula el valor de la producción agregada utilizando los precios del año base. Por lo tanto, únicamente variará la cantidad a la hora de calcular el PIB.

Así, pueden diferenciarse dos tipos de PIB:

- El *PIB real* o a precios constantes.
- El *PIB nominal* o a precios corrientes.

Para que entiendas mejor el concepto y el nombre de este indicador, debes saber que:

- Se llama **producto**, porque el PIB es una medida del valor de la producción agregada de una economía y no de las ventas que en ella se producen; De este modo se tendrán en cuenta aquellas mercancías producidas en el período estudiado, se vendan o no. La venta de un producto de segunda mano no formará parte del PIB.
- Se llama **interior**, porque tiene en cuenta el valor de aquellos productos finales producidos en el interior de un país con independencia de la persona o empresa que los elabore. Así, si un alemán residente en el Estado español produce helados en España, éstos formarán parte del PIB, ya que se producen dentro del territorio español.

La diferencia entre el PIB y el *producto nacional bruto* (PNB) radica en el criterio de territorio y nacionalidad. El PNB tiene en cuenta el valor de todas las mercancías finales producidas por empresas o personas de la economía en cuestión con independencia de dónde se

produzcan. Así, el PNB español considerará el valor de las mercancías finales que una empresa española produzca en Brasil, en cambio el PIB no. El PNB español no tendrá en cuenta el valor de los coches que la empresa japonesa produce en España ya que no se trata de una empresa española.

- Se llama **bruto**, porque no tiene en cuenta la amortización ni depreciación del inmovilizado. Este hecho implica que la utilización del PIB no sea del todo correcta, ya que la amortización se consideraría un menor coste y, por lo tanto, un mayor valor de la producción. Para solucionar esta problemática, se utiliza el *producto interior neto* (PIN) que es el resultado de restarle al PIB la depreciación o las amortizaciones.

El PIB responde a la fórmula:

$$\text{PIB} = C + I + G + (X - M)$$

en la que C es el consumo; I, la inversión; G, el gasto público; X, las exportaciones, y M, son las importaciones.

Puede decirse que el PIB tiene en cuenta todos los sectores de una economía:

- En el sector privado se encuentran las familias que consumen (C).
- En el caso de la vivienda debido al elevado coste que tiene su adquisición se considera una inversión (I), además de las empresas que invierten (I), bien en maquinaria o en existencias.
- El sector público también consume e invierte, por ejemplo en infraestructuras. Para diferenciarlo del consumo del sector privado se denota como G.
- El sector exterior, que engloba todas las relaciones que ha tenido el país con el resto de las economías, se representa tanto en las exportaciones (X) como en las importaciones (M). A la diferencia

entre exportaciones (X) e importaciones (M), se la denomina *balanza comercial*.

¿Cuáles son los efectos esperados si el PIB es positivo?

1. Si el PIB es positivo significa que las empresas producen más, por lo tanto, éstas realizarán más inversión, por lo que van a necesitar mayor contratación de personal y de esta manera baja el desempleo.
2. Al incrementarse la facturación de las empresas, éstas se sienten con más capacidad de exportar sus productos a otros países y al hacerlo, la balanza comercial aumenta.
3. Al incrementarse las exportaciones, entran más divisas que deberán ser cambiadas a moneda local, por consiguiente, la demanda de moneda local aumenta y esto implica que ésta se aprecie.

Si la economía de un país fuera tan fácil...

Supongamos una economía muy simple en la que únicamente se produce leche.

Un año cualquiera, pongamos el año 2050 se producen 100 litros de leche; y el precio de la leche es de 1 €/l. Por lo tanto, el PIB (2050) es de 100 € (100×1).

En el año 2051 se producen 110 litros de leche, pero el precio ha subido a 1,2 €/l. El PIB (2051) es de 132 € ($110 \times 1,2$).

Si calculamos el crecimiento del PIB entre estos dos años obtenemos el 32 % ($=132 / 100$), pero si eliminamos la variación del precio, el crecimiento es significativamente menor.

Si se mantuviera en el 2051 el precio del año anterior, entonces el PIB (2051) sería de 110 € ($110 \text{ l} \times 1 \text{ €/l}$). Luego el crecimiento del PIB sería del 10 % ($=110 / 100$).

En el primer caso (crecimiento del 32 %) hemos comparado **PIB nominales** (cada uno medido en los precios vigentes en su ejercicio), mientras que en el segundo caso (crecimiento del 10 %) hemos comparado **PIB reales** (ambos PIB medidos aplicando el mismo precio).

La ventaja del PIB real es que elimina la distorsión que produce la variación de los precios, de manera que indica cuánto crece o disminuye la economía realmente.

¿Y qué impacto tiene eso en los mercados financieros?

Como ya sabes, el PIB es un agregado de cantidades que mide el valor de todas las mercancías producidas en un país. En efecto, el aumento

del PIB de un país quiere decir que las empresas producen más y obtienen mayores beneficios. Con los beneficios obtenidos pueden realizar más inversiones, y si éstas son rentables, la empresa crece y aumenta su valor en los mercados financieros.

La inflación

La inflación es un agregado de precios y mide el incremento sostenido de precios de una economía. La inflación es un indicador muy importante, ya que rige la política monetaria de los bancos centrales; el Banco Central Europeo (BCE) en Europa y la Reserva Federal en Estados Unidos.

Los indicadores más utilizados para calcular la inflación son:

- **Índice de precios de consumo.** El *Índice de Precios al consumo* (IPC) es un índice de precios de periodicidad mensual en el que se incluyen aquellas mercancías que consumen los hogares. El IPC recoge el incremento de precios de una cesta de consumo que se crea periódicamente. El Instituto Nacional de Estadística mide cada mes las variaciones en los precios de esta cesta, recoge los precios de venta al público de 33 000 establecimientos repartidos por todo el territorio español y publica los datos.

El IPC es una herramienta que los Estados utilizan para realizar determinadas políticas. Pero en el IPC se incluyen productos muy diversos, desde los cereales o las frutas hasta productos energéticos o el tabaco. En el caso de los cereales y las frutas, las condiciones climáticas desempeñan un papel importante a la hora de determinar los precios. En el caso de los productos energéticos, su precio está condicionado por el precio del petróleo, que depende de su cotización en los mercados internacionales. De manera que el IPC incluye el precio de productos cuyos precios dependen de factores sobre los que un Estado tiene un difícil y escaso control.

Por consiguiente, si el Banco Central establece políticas utilizando únicamente el IPC puede no ser muy certero, ya que existen esos factores externos, que pueden aumentar o disminuir la inflación de manera temporal.

- **Inflación subyacente.** Para ser más preciso y certero, el Banco Central Europeo también utiliza la *inflación subyacente*, que no incluye productos alimentarios ni energéticos, cuyos precios son extremadamente variables.
- **Deflactor del PIB.** Antes hemos visto que el PIB tiene dos formas de cálculo, el PIB a precios constantes (PIB real) y el PIB a precios corrientes (PIB nominal). Pues bien, si se divide el PIB a precios corrientes entre el PIB a precios constantes, el resultado será el incremento de precios.

La principal diferencia con el IPC se encuentra en el número de artículos y en la periodicidad. Los artículos incluidos en el IPC se limitan a la cesta de la compra, mientras que en el deflactor del PIB se incluyen todos los productos que forman parte de la economía. Por otro lado, la periodicidad del IPC es mensual, mientras que la del deflactor es trimestral.

Pensarás que todo este rollo está muy bien, pero la pregunta que te estarás haciendo es: ¿qué impacto tiene la inflación en las demás variables de la economía?

Efectos de la inflación en el PIB

Vamos a suponer que los precios han crecido en un porcentaje muy superior al que se esperaba.

La primera consecuencia es que va a haber una subida de tipos de interés para controlar la inflación, ya que si aumentan los tipos de interés se incrementa el coste de la deuda (los préstamos) y eso hará que, por una parte, las empresas reduzcan sus beneficios por tener que

soportar más carga financiera por su financiación y, por otra, que las personas tengan más incentivos para ahorrar en vez de consumir.

La temida inflación

La inflación tiene dos efectos.

El **efecto interno** afecta al PIB y al desempleo. La inflación hace que los consumidores de esa economía pierdan capacidad de compra, y esto se traduce en menos ventas para las empresas.

El **efecto externo** afecta al déficit de la balanza de pagos y al tipo de cambio. Una inflación elevada disminuye la competitividad de un país frente a terceros. Si los precios de los productos de un país aumentan, éstos se hacen más caros para un consumidor extranjero. Por lo tanto, éste decidirá no comprarlos. La consecuencia es que se produce una disminución de las exportaciones y un aumento de las importaciones, por lo que crea un déficit en la balanza comercial del país.

Para un extranjero, comprar el mismo producto en nuestro mercado le cuesta más caro que si lo hace en otro país. De manera que para que el precio sea el mismo, sólo se puede ajustar mediante el tipo de cambio, y la moneda de nuestro país deberá ser más barata para el extranjero.

Esta bajada del consumo de las personas no viene determinada solamente por el hecho de poder recibir mayores intereses por sus ahorros y tener, por lo tanto, mayor predisposición a ahorrar, sino también por el hecho de que las deudas que ya estuvieran contraídas ahora son más caras; al tener que pagar más, al deutor le queda menos renta disponible para consumir.

Y si las personas consumen menos, disminuyen los beneficios de las empresas que venden los productos porque la gente no les compra, o les compra menos, y eso hace que las empresas produzcan menos.

Ahí llega la segunda consecuencia. Si se consume menos y las empresas reducen su producción, entonces disminuye el PIB. Al tener que disminuir la producción, las empresas tienden a reducir los costes de personal para liberarse de parte de los costes fijos y poder hacer frente a la crisis. Este hecho hace que el número de parados aumente, lo cual provoca que la productividad por habitante disminuya. Para incrementar la producción, la moneda local debería depreciarse para que así los productos nacionales sean más baratos para los extranjeros (que así comprarían más). Cuando el nivel de inflación se reduzca hasta unos niveles aceptables, los tipos de interés disminuirán para permitir que la economía se reactive.

En definitiva, un aumento en el IPC mayor del esperado puede desencadenar unos efectos negativos en las demás variables económicas.

Efectos de la inflación en los mercados financieros

Si la inflación en un país es mayor a la esperada habrá una mayor presión para que suban los tipos de interés, lo cual hará que a las empresas les salga más caro financiar sus proyectos; en consecuencia, habrá proyectos que no se lleven a cabo y, en definitiva, disminuirá el valor de las acciones de la empresa. Es decir, que bajará la bolsa.

También se puede dar el caso de que, al no encontrar las empresas financiación para realizar sus proyectos, vayan a la bolsa a pedir dinero a gente como tú y como yo.

Pero si los tipos de interés son altos, vamos a tener que exigirle a la empresa que los proyectos sean atractivos y generen buena rentabilidad potencial, porque, si no, preferiremos no arriesgar nuestro dinero y dejarlo en un depósito bancario que remunerará más gracias a que habrán subido los tipos de interés.

Tipos de interés

El *tipo de interés* se define como el pago realizado por el alquiler del dinero recibido en préstamo. Es el precio del dinero.

- En un sistema de libre mercado, el tipo de interés se fija por el equilibrio de la oferta y la demanda en el mercado de capitales, al igual que cualquier producto.
- En una economía dirigida el tipo de interés lo fijan las autoridades monetarias.

Estas dos situaciones no son totalmente puras, puesto que aunque sea el mercado quien fije los tipos de interés, la autoridad monetaria interviene.

Existen muchos tipos de interés, aunque el más relevante es el que marcan los bancos centrales, que, como sabes, son la máxima autoridad para expedir dinero. Este dinero lo presta a los bancos y éstos a su vez a otros bancos, a personas o a empresas.

La deflación

Otro concepto del que habrás oído hablar es la deflación, y habrás llegado a la conclusión de que no es buena.

La *deflación* es el fenómeno contrario a la inflación, es decir, la bajada continuada y sustancial de los precios. Se trata de un grave problema económico porque, al disminuir los precios y si se mantienen constantes los costes y los salarios, las empresas obtienen menos beneficios y se reducen entonces la inversión y el empleo. Se genera así un auténtico círculo vicioso, pues con menos empleo bajan las rentas de los ciudadanos y, en consecuencia, descienden las compras, lo que, a su vez, vuelve a hacer que se reduzcan los beneficios, la inversión y el empleo.

Se suele decir que la causa de la deflación es que existe demasiado poco dinero para comprar, y que eso provoca la caída de los precios; pero ésta es una explicación sesgada.

Que bajen los precios es bueno para los consumidores, pero si esa bajada es persistente se crea un grave problema para la economía, ya que si tú sabes que mañana una prenda de ropa va a estar más barata, no la comprarás hoy. Cuando llegue mañana, sabrás que pasado mañana esa misma prenda estará todavía más barata porque los precios no hacen más que bajar. Al final nadie compra porque todos los consumidores posponemos nuestras decisiones de compra y las empresas, al no vender, lo pasan francamente mal.

Los bancos centrales tienen capacidad para incidir en la economía en lo referente al crecimiento y control de la inflación. Y para ello disponen de dos herramientas:

- **Los tipos de interés.** El tipo de interés que determina el Banco Central es el tipo de interés al que pueden pedir prestado o invertir los distintos bancos que forman parte del sistema. Por lo tanto, cuando el Banco Central aumenta o disminuye los tipos, eso impacta directamente sobre los bancos, y a su vez sobre las personas y las empresas que tienen inversión o financiación con esas entidades financieras.
- **Su capacidad para inyectar o reducir liquidez en la economía.** Otra manera de modificar los tipos de interés sin tocarlos directamente es mediante la inyección o reducción de liquidez. Para ello, el Banco Central ofrecerá mayor o menor cantidad de dinero a los bancos de la economía.

Ponte en el caso de que el Banco Central desee que los tipos de interés de la economía aumenten sin necesidad de tocar el tipo de interés básico.

Cuando todos los bancos de la economía que necesitan liquidez acudan al Banco Central a pedir prestada la modesta cantidad de 500 000

millones de euros, por ejemplo, se encontrarán con que éste les ofrecerá una cantidad menor (supongamos 300 000 millones). De esta manera, la demanda de dinero en la economía aumenta en 200 000 millones; si la oferta no aumenta por este mismo importe, el precio del dinero (tipos de interés) se incrementará. ¿Por qué?, Porque si el tipo de interés es el precio del dinero y éste escasea, su precio aumentará. Si hay menos dinero para repartir, los bancos estarán dispuestos a pagar un precio más alto por él, y el precio del dinero son los tipos de interés.

Consecuencias de una bajada de los tipos de interés

El objetivo que persigue la bajada de los tipos de interés es que todos los agentes que forman parte de la economía puedan endeudarse con un coste económicamente inferior.

Esto conlleva que...

1. Las empresas aumenten su inversión (endeudándose a un coste inferior para poder invertir en activos productivos) y que las personas consuman más que antes (podré pedir préstamos más baratos para adquirir bienes y servicios y además, ¿para que voy a ahorrar si los tipos de interés con los que premiarán mi ahorro son más bajos?).
2. Si las empresas invierten más y están más preparadas para crecer van a necesitar más mano de obra; eso hará que disminuya la tasa de desempleo porque se contrata más gente.
3. Crecen los beneficios de las empresas, las cuales se animan a exportar sus productos y servicios a otros países, lo que lleva a que la balanza comercial de un país aumente.
4. Si las exportaciones se incrementan, la demanda de la moneda local también aumenta, lo cual hace que se aprecie (aumente el precio de

la moneda local en relación con otras monedas).

Pero a ti lo que verdaderamente te importa es qué consecuencia tiene en los mercados financieros y, por consiguiente, en la mayoría de las inversiones que vas a poder realizar. El impacto es directo:

1. En el caso de una bajada de tipos los beneficios de las empresas crecen, por lo tanto, el valor de sus acciones también.
2. Por otra parte, la nueva emisión de deuda pública que haga el país se realiza con tipos de interés menores y, en consecuencia, una menor rentabilidad. Este hecho provoca un trasvase de fondos del mercado de deuda o renta fija al mercado de renta variable, ya que los inversores siempre van a buscar aquellas inversiones que les ofrezcan más rentabilidad potencial.
3. El aumento de la demanda de los valores de renta variable (la bolsa) provoca un incremento del precio de las acciones de las empresas.

¿Y esto siempre es así? Adivina la respuesta. No. En la bolsa intervienen muchos más factores pero la teoría es ésta.

Pero, además, las subidas y bajadas de los tipos de interés influyen en el valor de los flujos futuros que estamos descontando para una determinada acción. Si los tipos de interés suben, los beneficios que se estima que una empresa tendrá valen menos hoy, mientras que si se produce una bajada en los tipos de interés pasa exactamente lo contrario.

Todo esto en el supuesto de que los beneficios futuros sean constantes y no haya modificación de las previsiones cada año; sin embargo, ésa nunca es la realidad. Si los tipos de interés suben, será necesario menos capital inicial para conseguir un importe futuro determinado, pero si bajan necesitaremos más capital inicial para obtener al final el mismo importe.

Tipos de cambio

Aunque ya hemos tratado este tema en el capítulo 12, vamos a profundizar un poco más, sobre todo en los asuntos que te interesan como inversor.



El tipo de cambio mide la relación (fija o variable) entre dos monedas (el precio por el que se puede comprar o vender) y son, junto al tipo de interés, las dos únicas variables que un país o conjunto de Estados pueden decidir. El tipo de cambio entre dos monedas depende de la relación económica existente entre ellas.

En la Unión Económica y Monetaria (UEM), es decir, los países del euro, tanto la política monetaria (tipos de interés) como la cambiaria (tipos de cambio) los decide el Banco Central Europeo para todos los países miembros, y se utilizan para regular un cierto nivel de PIB, un cierto nivel de inflación, un cierto nivel de tipos de cambio o incluso una tasa de desempleo.

Qué supone que una moneda se aprecie o deprecie respecto a otra

Un ejemplo te ayudará a ver claros los efectos de la depreciación del euro respecto al dólar, por ejemplo, y las consecuencias que esto tiene sobre la economía europea.

Si el euro se deprecia...

1. Los exportadores europeos que venden boinas a 60 dólares en Estados Unidos recibirán más euros por cada boina que consigan vender; por lo tanto, su beneficio aumentará.

Si por el contrario, el exportador de boinas se conforma con recibir 60 € y el euro se deprecia, a los americanos les resultará más económico comprar la boina y pagar 60 € por ella. Al ser más barato, el número de boinas vendidas aumentará, por lo que el productor de boinas europeo incrementará sus ventas y sus beneficios. Aquí podemos ver que una

depreciación del euro respecto al dólar es positiva para las empresas europeas que exportan a Estados Unidos.

2. Pero también tenemos la otra cara de la moneda: los productos que se importan (los que compramos fuera) porque no se encuentran en nuestro país o porque los de fuera son de mejor calidad.

En este caso, los consumidores pierden poder adquisitivo debido a un aumento en el precio de los productos. Dicho aumento provoca inflación y todas las consecuencias que antes te he mencionado.

Un claro ejemplo lo tenemos en el petróleo, que, a pesar de no producirse en Estados Unidos, se vende y se compra en dólares. Al depreciarse el euro, resulta más caro para los europeos y, como consecuencia, se encarece el precio que debe pagar el consumidor final.

En definitiva, una depreciación del tipo de cambio tiene efectos positivos para los exportadores y negativos para los productos importados.

No creas que esas consecuencias no van contigo. Verás los efectos sobre tus inversiones. Si decides invertir en una empresa que cotiza en un mercado con moneda diferente a la tuya no sólo dependerás de la evolución en el mercado del precio de la acción, sino también de la evolución del tipo de cambio, ya que cuando quieras vender las acciones y recuperar tu dinero tendrás que cambiar la moneda, y puedes encontrarte con la desagradable sorpresa de que lo que hayas ganado por el incremento de valor de la acción lo pierdas por una mala evolución en el tipo de cambio, o al revés.

¿Te acuerdas de lo que pasaba cuando te financiabas en una moneda diferente a la tuya? Si no lo recuerdas ve al apartado “Préstamos en otras divisas” del capítulo 9 y podrás refrescarte la memoria. En el caso de realizar inversiones, pasa lo contrario a cuando te endeudas. Pero, además, si inviertes en una empresa cuyo negocio está fuertemente ligado al exterior, la evolución de los tipos de cambio

puede afectar a la cuenta de resultados, esto es, a sus previsiones de beneficios futuros y, por consiguiente, a su cotización en bolsa, ya que si la empresa sale perjudicada, los inversores venderán las acciones de la misma y su precio disminuirá. En el caso de que los tipos de cambio le sean favorables pasaría lo contrario.

Cómo se muestra el tipo de cambio

Respecto al tema de divisas tengo que avisarte de que es un poco lioso. Supongo que eso ya lo habrás comprobado en algún viaje, pero si quieres invertir en empresas que cotizan en monedas diferentes a la tuya, más vale que lo tengas claro.

Hay dos maneras de mostrar un tipo de cambio:

- **Tipo de cambio directo.** Unidades en moneda nacional que hay que entregar por una moneda extranjera.
- **Tipo de cambio indirecto.** Cantidad de moneda extranjera que hay que entregar por una unidad de moneda nacional.

Hasta aquí fácil. Pero ahora imagina que en una página web buscas el tipo de cambio entre el dólar y el euro y te dicen que el tipo de cambio está a 1,37. Pero ¿1,37 € por cada dólar o 1,37 dólares por cada euro? No, no siempre está claro. Al tratarse del dólar puede que sí porque este tipo de cambio se comenta mucho en prensa, pero si se trata de otras divisas la cosa es diferente. Este tema confunde, ya que no hay manera de saber, al ver una tasa de cambio, si ha sido nuestra moneda o la moneda extranjera la que se ha apreciado o depreciado, y si eso nos perjudica o nos beneficia.

El tipo de cambio indirecto es más fácil de comprender, ya que nos dice la cantidad de moneda extranjera que necesitamos para adquirir una unidad de nuestra moneda o cuánta moneda extranjera nos van a dar por cada unidad de nuestra moneda. Fíjate en la figura 14-1.

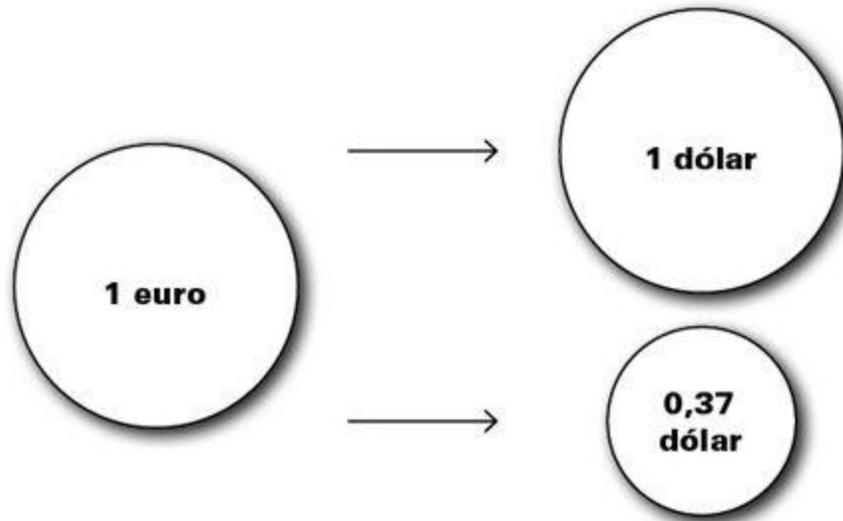


Figura 14-1: La lectura del tipo de cambio indirecto es más fácil de comprender, 1,37 dólares por cada euro.



No bajas la guardia: si no estás acostumbrado a tratar con tipos de cambio podrás encontrar en algún medio de comunicación que te digan que el tipo de cambio eurodólar es 1,37 y cometerás el error de pensar que son 1,37 € por cada dólar.

Así que presta atención, en especial si decides acometer la apasionante aventura de endeudarte en moneda extranjera, aunque ya sabes que yo no lo recomiendo, a no ser que seas perro viejo en esto de las finanzas.



Figura 14-2: Cuando una moneda se aprecia, otras se deprecian

En la figura 14-2 verás un esquema del razonamiento que puedes seguir para saber si la moneda nacional y la extranjera se aprecian o se deprecian cada vez que se mueve el tipo de cambio:

- Si la cifra sube, la moneda extranjera se habrá depreciado y la local se habrá apreciado. Si has invertido comprando una o varias acciones en dólares verás cómo el valor de tu inversión en euros habrá bajado. Pero si en vez de invertir te has endeudado porque has pedido un préstamo en dólares, saldrás ganando.
- Si la cifra baja, la moneda extranjera se habrá apreciado y la local se habrá depreciado. Si has invertido comprando una o varias acciones en dólares verás cómo el valor de tu inversión en euros habrá subido. Pero si en vez de invertir te has endeudado porque has pedido un préstamo en dólares, saldrás perdiendo.

Este tema es bastante lioso y cada uno utiliza su método particular para orientarse. La idea que debes retener es que los tipos de cambio van a influir en cualquier inversión que hagas en una moneda diferente de la tuya.

El desempleo

El *desempleo* hace referencia al número de parados o conjunto de personas que están dispuestas a trabajar y no encuentran trabajo. La *tasa de desempleo* es el porcentaje de gente que está en paro del total de la *población activa*, que es la gente mayor de 16 años que trabaja o que busca empleo, de manera que no se incluyen los mayores de 16 años que ni trabajan ni buscan trabajo de forma activa ni las personas en edad de estar jubiladas.

Para medir la tasa de desempleo en España tenemos dos tipos de indicadores:

- El **registro del Instituto Nacional de Empleo (INEM)**. Presenta mensualmente el número de inscritos en el registro, aunque también tiene otras funciones, como, por ejemplo, permitir a los inscritos percibir el seguro de desempleo y asistir a cursos de formación y darles acceso a las ofertas de trabajo que recibe el INEM. Si la persona rechaza un cierto número de ofertas puede ser expulsada del registro. Las empresas están obligadas a notificar al INEM cualquier vacante que tengan.
- La **Encuesta de Población Activa (EPA)**. Trimestralmente, el Instituto Nacional de Estadística lleva a cabo la Encuesta de Población Activa (EPA) que se realiza en una muestra aleatoria de 64 000 hogares repartidos por todo el país. Las preguntas hacen referencia al nivel de estudios, el tipo de actividades que desarrollan, si trabajan y las características de su puesto de trabajo, y si no trabajan, sobre los motivos y el método que utilizan para buscar empleo. Esta encuesta se realiza con las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo y de la Oficina Estadística de la Unión Europea.

También te será útil conocer algunos términos que se emplean en los medios de comunicación para hablar del desempleo y que muchas veces hacen que no sepamos qué están diciendo.

- **Paro friccional**. De manera transitoria muchos trabajadores abandonan su empleo actual con la esperanza de encontrar otro puesto de trabajo mejor, aunque para ello tengan que cambiar de empresa, de sector, de área geográfica o de profesión. Como necesitan un cierto tiempo para cambiar de empresa, de lugar de residencia o de oficio, se le denomina paro friccional al paro que se produce por este motivo.
- **Paro tecnológico**. Al paro que se produce como consecuencia de la mecanización y automatización de los procesos productivos de una empresa se le llama paro tecnológico. Éste reduce las necesidades de

personal y deja anticuados los conocimientos y habilidades de los trabajadores.

- **Paro estacional.** Se produce en determinadas épocas del año en actividades de temporada (agricultura, turismo, etc.) en las que después de períodos de mucho trabajo, siguen otros de muy poco.
- **Paro cíclico.** El paro causado por las oscilaciones típicas de una economía de mercado y las fluctuaciones del ciclo económico se denomina *paro cíclico*. Más adelante encontrarás información sobre los ciclos económicos.

Capítulo 15



La empresa, los ciclos económicos y tu inversión



En este capítulo

- Conocer los fundamentos de una empresa
- Los riesgos que conlleva una inversión
- La importancia de los ciclos económicos
- Elegir un asesor cualificado y adecuado



Cuando empieces a invertir tus ahorros te pasará algo similar a cuando nos compramos un coche de color verde para ser diferentes: que a partir de ese momento no hacemos más que ver coches verdes por todas partes. Con esto pasa lo mismo: hasta ahora nunca te has preocupado de temas relacionados con la economía o las inversiones y cuando empieces a mover tu dinero abrirás un periódico y la primera noticia que leerás tendrá que ver con la inversión que has hecho.

Lo que miran los expertos al analizar una empresa

Por lo tanto, si empiezas a pensar en mover tu dinero, leerás numerosos artículos, verás a mucha gente con corbata hablando en la tele y opinando sobre la economía, las empresas, decisiones políticas, etc. Pues bien, los analistas financieros son los encargados de analizar los estudios de las empresas en las que luego vas a invertir.



Pero para saber por qué opinan de una determinada manera de una empresa, sobre la bondad de comprar o no sus acciones, de invertir o no en su deuda, de hacer o no un depósito a plazo fijo en una entidad financiera concreta, etc., debes saber qué documentos estudian antes de tomar sus decisiones, acertadas o equivocadas.

No se trata de que seas un experto analista porque ésa no es tu función, pero como el saber no ocupa lugar, deberías ser consciente de que esas empresas en las que vas a invertir tu dinero funcionan igual que tú y tienen un balance y una cuenta de resultados para evaluar qué tal les va el negocio. Que luego acierten o no depende de muchísimas variables, por lo que es recomendable que leas bien la última parte del libro para que no te creas a pies juntillas todo lo que decimos. No porque sea falso, sino por la cantidad de variables que hay que tener en cuenta.

El balance de una empresa

El *balance de una empresa* es un estado contable que refleja la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado. Es una foto fija que se hace para saber cuál es su patrimonio y su situación financiera.



Por *patrimonio* entendemos el resultado de sumar aquello que es nuestro más nuestros derechos, que es lo que nos deben (nos lo

deben pero es nuestro, luego ya veremos si nos lo pagan), menos aquello que debemos nosotros (deudas).

En la parte I de este libro tú mismo podías hacer un balance de tu situación patrimonial. O sea que ya sabes que hay que hacer dos columnas:

- En una va el **activo**, donde reseñarás aquellos bienes que son tuyos más aquellos bienes que siguen siendo tuyos, pero que no te han devuelto.
- En la otra va el **pasivo**, donde colocarás aquellas deudas que tienes contraídas con otras personas o empresas.

Si la cifra de la columna del pasivo es más grande que la del activo, déjame decirte que tienes un grave problema. Pero si la de activo es mayor que la de pasivo la diferencia entre el valor de una y otra es lo que se llama *patrimonio neto*. Neto porque está limpio de cualquier obligación frente a terceros.

En la empresa se hace exactamente igual, de modo que en el activo encontraremos los bienes y derechos, y en el pasivo, las obligaciones (deudas) y el capital. Mira la figura 15-1.



Figura 15-1: El balance comprende dos partes, el activo y el pasivo

Pero desde una perspectiva financiera debes tener en cuenta que en el activo se reflejan las inversiones que hace la empresa y en el pasivo, la financiación que recibe para realizar las inversiones del activo.

Esto tiene bastante sentido, puesto que en el pasivo incluiremos el capital (dinero aportado por los accionistas) y las deudas (dinero aportado por los acreedores), y todo esto lo destinaremos a invertir en el activo, es decir en aquellos bienes que compraremos (bienes) y aquellas inversiones que hacemos en clientes (que son las ventas que hemos realizado y que todavía no hemos cobrado).

Cuando los analistas financieros analizan el balance de una empresa deben obtener información referente a su situación de liquidez y, por lo tanto, qué capacidad tiene la empresa para generar dinero rápidamente con el objetivo, por un lado, de pagar las deudas a corto y medio plazo y, por el otro, reinvertir ese dinero en más activos que nos vuelvan a generar dinero.

También estudian cómo está endeudada la empresa y si ese endeudamiento es excesivo o correcto en función de su cantidad (si la empresa tiene mucha o poca independencia financiera respecto a bancos y demás acreedores) y calidad (si sirve para financiar correctamente los activos y si el coste que está soportando es adecuado).

El balance mostrará si la empresa dispone de las suficientes garantías patrimoniales para hacer frente a sus compromisos de deuda y si la capitalización es correcta. También permitirá saber si la gestión que está haciendo de los activos es correcta o presenta lagunas. En definitiva, si existe un equilibrio financiero que le permita a la empresa evolucionar sin necesidad de cargar a la cuenta de resultados demasiados gastos innecesarios.

Cómo cuadrar un balance fácilmente

En una empresa cualquiera el activo siempre tiene que sumar lo mismo que el pasivo. Eso se hace compensando la diferencia que pueda haber mediante el patrimonio neto, formado en este ejemplo por el capital social y las reservas: son los denominados fondos propios.

Pero no te dejes engañar. Creer que estos fondos propios es el ahorro acumulado a lo largo de los años es un error, ya que simplemente es una cifra que hace que cuadre el balance (activo = pasivo) pero no tiene ningún tipo de sentido económico.

ACTIVO

Terrenos

5000

PASIVO

Capital social

7000

Edificios	1000	Reservas	1000
Maquinaria	3000	Préstamos a largo plazo	2000
Existencias	4000	Préstamos a corto plazo	3000
Cientes	2500	Proveedores	3000
Caja	500		
TOTAL ACTIVO	16 000	TOTAL PASIVO	16 000

Al ser una foto fija, el correcto estudio del balance requiere compilar los balances de los últimos años para ver su evolución con el paso del tiempo y observar los datos con una perspectiva más dinámica que estática.

Las partidas del activo se ordenan de menor a mayor *liquidez*, que es la capacidad que tiene un activo de convertirse en dinero. Si, por ejemplo, una empresa tiene unos terrenos de extensiones enormes en medio de la nada que por el motivo que sea no los quiere nadie, ese activo es ilíquido. Así que ya puedes presumir de terrenos, que mientras nadie esté dispuesto a pagar por ellos vas a tener una lacra en el balance a no ser que al menos seas capaz de sacarle rendimiento de la manera que sea.



Hay que ir con mucho cuidado con este concepto porque un patrimonio, por muy grande que sea, si no tiene capacidad de generar dinero (ya sea por su nula explotación o por su iliquidez) no sirve para nada, aunque nos creamos que tenemos algo muy valioso. Esto es válido para las empresas y también para ti.

El activo

El activo se divide en:

- El **activo no corriente**. También conocido como inmovilizado, es la parte menos líquida del balance y, en consecuencia, la que más cuesta convertir en dinero en efectivo. Si te sirve de ayuda para entenderlo, piensa que es un activo que no corre y, por lo tanto, tiene poca capacidad de generar liquidez.

Comprende aquellas inversiones que realiza la empresa con carácter permanente, como las inversiones intangibles, las inversiones inmobiliarias, las inversiones materiales y las inversiones financieras a largo plazo.

- El **activo corriente**, también conocido en los ambientes más íntimos como circulante, está formado por varias partidas:
- **Las existencias.**
- **Los deudores** (aquellos que deben dinero a la empresa).
- **Las inversiones a corto plazo** (inversiones que tienen como objetivo la negociación y no para que estén en la empresa durante un largo período de tiempo).
- **El efectivo** (el dinero que se mantiene en cuentas corrientes).

En general el activo corriente lo componen los activos que la empresa espera vender, consumir o realizar en el transcurso normal del ciclo de explotación, que normalmente no excederá de un año.

El ciclo de explotación es el período de tiempo que transcurre entre la adquisición de los activos que se incorporan al proceso productivo y la realización de los productos en forma de efectivo.

El pasivo

El pasivo lo forman aquellos recursos financieros obtenidos por la empresa para poder desarrollar sus funciones y las estimaciones de posibles gastos futuros. Se podría decir que es la gasolina de la empresa, ya que sin ella no se podrían llevar a cabo sus inversiones. Si en el activo clasificábamos las diferentes partidas en función de un criterio de liquidez, en el pasivo la clasificación se basa en virtud de un criterio de exigibilidad. Así, se diferencian:

- Aquellos recursos que son propiedad de los titulares del capital y que teóricamente **no son exigibles** (digo teóricamente, ya que los accionistas, aunque inviertan con vocación de largo plazo, pueden reembolsar su dinero si consideran que la marcha de la empresa no es la adecuada).
- Aquellos recursos que son propiedad de terceras personas ajenas a la empresa y que, por lo tanto, **son exigibles**, puesto que se han de devolver en algún momento.

Dentro de los recursos exigibles se distingue entre:

- El **pasivo corriente**. Lo forman las provisiones, las deudas a corto plazo que se tienen con alguna entidad de crédito y los acreedores comerciales, que son aquellos a los que se les debe dinero por la actividad ordinaria del negocio (proveedores). En general se trata de todas aquellas obligaciones que la empresa espera liquidar en el transcurso del ciclo normal de explotación.
- El **pasivo no corriente** (en función de si su devolución se ha de efectuar en un plazo inferior o superior a un año) está representado por los adeudos cuyo vencimiento sea posterior a un año, o al ciclo normal de explotación si éste es mayor. Un ejemplo serían las obligaciones bancarias, préstamos hipotecarios, préstamos documentarios, etc.

La diferencia entre el activo y el pasivo es el *patrimonio neto*, o como hemos comentado, la diferencia entre los bienes más los derechos menos las obligaciones.

La cuenta de resultados de una empresa

Si el balance te da una muestra de la situación financiera de la empresa, la cuenta de resultados te permite ver la situación económica, es decir, si la empresa gana o no dinero independientemente de cómo

se ha financiado para conseguir estos beneficios. También se la llama cuenta de explotación, ya que es donde se ve el resultado de la empresa por la explotación de su negocio.

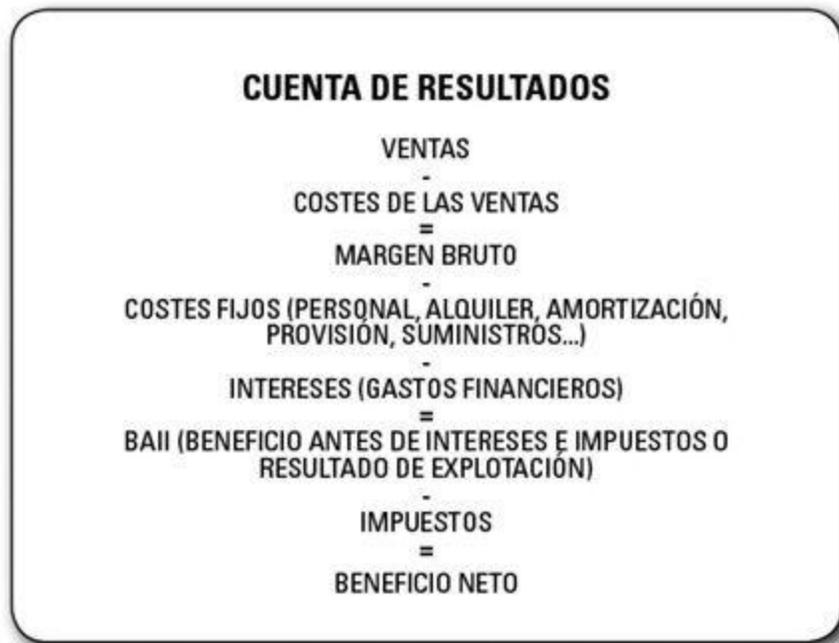


Figura 15-2: La cuenta de resultados de una empresa muestra la diferencia entre ingresos y gastos para poder hallar el beneficio obtenido.

Su estructura es muy sencilla:

- Por un lado tenemos los **ingresos**. En esta parte encontrarás las ventas derivadas de la actividad ordinaria de la empresa y los ingresos financieros que surgen de la tesorería de la misma.

También aparecen los ingresos extraordinarios, que son aquellos que no proceden de la actividad de la empresa. Hay que prestar atención, ya que algunas empresas presentan unos números maravillosos debido a esta partida, pero debes tener cuidado si quieres ser accionista de una empresa que salva el año por sus ingresos extraordinarios. Como bien indica su nombre, son ingresos que se producen de manera extraordinaria y, por lo tanto, no quiere decir que se vayan a producir

de forma continuada en los siguientes ejercicios. Así que cuando quieras invertir en una empresa por su magnífica cifra de beneficios piensa que tienes que depurar la fuente de ingresos y escoger aquellas que tienen una partida de ingresos ordinarios o ventas más estable, puesto que es lo único que garantizará la estabilidad de la empresa a medio y largo plazo.

- Por el otro lado tenemos los **gastos**. En esta parte encontrarás los gastos de personal, fabricación, estructura y comercialización, las amortizaciones (que provienen del desgaste que sufren los elementos del inmovilizado), los gastos financieros (intereses de la deuda que tenemos en el pasivo) y el impuesto de sociedades, que es el impuesto que pagan las empresas por el beneficio obtenido.

Con unas operaciones sencillas, tras restar los gastos de los ingresos, obtenemos el beneficio o las pérdidas.

Igual que puedes elaborar un balance de situación propio teniendo en cuenta tu situación patrimonial, podrías elaborar mediante esta sencilla fórmula tu cuenta de resultados reuniendo tus ingresos y todos tus gastos.



Si al final obtiene beneficio, una empresa puede optar por repartirlo entre sus accionistas, es decir, contigo si has comprado acciones de esa empresa, o invertir en algo que pueda producirle algún rendimiento (las empresas lo llaman activo) o bien ahorrarlo (las empresas lo llaman reservas).

Cuando analizamos el balance y la cuenta de resultados hay que tener en cuenta que estamos analizando datos pasados y no cómo evolucionará la empresa en el futuro. Sin embargo, se suele partir de la premisa de que la tendencia que ha tenido la empresa en los últimos años va a continuar. Hay que ir con cuidado porque esa premisa tiene trampa, ya que hay factores ajenos a la empresa, como puede ser en el entorno económico, que pueden alterar el sentido de los números en ejercicios venideros.

Aun teniendo en cuenta esos factores, podemos elaborar cómo podría ser la foto de la empresa los próximos años y su cuenta de resultados en función de los datos pasados y de las expectativas que tenemos del negocio, asumiendo que se trata de estimaciones y que, en cualquier momento, habrá que volver a revisarlas.

Los riesgos que vas a tener que correr al invertir

Seguro que en tu vida personal o profesional conoces a alguna persona que destaca por tener un carácter extremadamente variable. Unos días es la persona más feliz del mundo y al día siguiente libra una guerra con todo aquel que se le acerca. Un día se levanta siendo la persona más amable que conoces y al cabo de unas horas se vuelve tan insoportable que te planteas darle un coscorrón, por decirlo de una manera suave. Unas veces se muestra sensible y compasiva y, otras fría y borde con todo aquel que se le ponga por delante. ¿A que te suena? Pues bien, esa persona no está mal de la cabeza, simplemente es volátil.

Bondades y desgracias de la volatilidad

La volatilidad no sólo no es buena por el simple hecho de que añade riesgo a la inversión que tú haces o deseas hacer, sino porque cuando los precios oscilan tanto no están obedeciendo a la realidad.

Si las acciones de una empresa que cotiza en bolsa valen 4 €, mañana 8 € y pasado mañana otra vez 4 €, ¿de verdad crees que en cinco días esa empresa (sus activos, su fondo de comercio, sus beneficios, etc.) pasa a valer el doble para luego bajar a la mitad? Seguro que si les preguntas a sus empleados te dirán que ha sido una semana como otra cualquiera.

La volatilidad es el resultado de la especulación, y eso nada tiene que ver con la inversión. Si quieres especular debes ir a un casino o montar una timba de póquer en casa. Si, por el contrario, quieres ver cómo tus ahorros crecen con el paso de los años, preocúpate de invertir en aquello que entiendas y tenga poca volatilidad.

“Es que hay gente que gana con la especulación en los mercados financieros”, puedes argumentar. No te voy a decir que no, pero son profesionales con muchos años de inversión a sus espaldas y que se dedican todo el día a seguir el mercado haciendo de ello su profesión. Creo que no es tu caso. Y sí, también hay mucha gente que ha acabado suicidándose después de especular con su dinero o el de otros y no haber tenido tanta suerte.

Con esto no quiero que entiendas que la volatilidad es mala.

Cuando tengas más experiencia invirtiendo no será una mala opción que una parte pequeña de tus inversiones la dediques a alguna inversión volátil, pero síguela de cerca.

Cuando consideres que estás obteniendo una rentabilidad aceptable o cuando lo que veas es que la rentabilidad es negativa y has llegado a tu máximo nivel de paciencia, deshazte de ella.

Un activo con alta volatilidad significa que puede subir mucho de precio en poco tiempo, pero también que puede bajar mucho en ese mismo período. Dentro de la bolsa verás que hay sectores más volátiles que otros,

debes conocer qué estás comprando para evitarte sorpresas negativas en un futuro e invertir de acuerdo a tu tolerancia al riesgo.

Tus inversiones forman parte de tu vida, y si tú no eres la típica persona que se metería en una caja llena de tarántulas en un programa de televisión, seguramente tampoco tendrás tolerancia a ciertas inversiones cuyas oscilaciones pueden hacerte pasar momentos desagradables, aunque al final la rentabilidad que puedas conseguir sea alta. Te aseguro que no te compensará. Sé coherente con tu manera de hacer en otros aspectos de la vida: al fin y al cabo, el ahorro y la inversión son dos más de estos aspectos.

En muchas de las inversiones que hagas a lo largo de tu vida verás que el precio del activo que has comprado oscila de manera brusca, subiendo y bajando en un espacio breve de tiempo.



La *volatilidad* es el grado de oscilación en el precio de un activo y sirve para medir el riesgo de una inversión. Se puede calcular de diferentes maneras y aunque no vamos a entrar en complicaciones estadísticas, puedes saber que se acostumbra a utilizar la desviación típica para medir la volatilidad y la varianza para medir el riesgo. Así que para que te hagas una idea más sencilla de cómo calcular la volatilidad piensa en una jornada cualquiera de la Bolsa de Madrid. Si pasa en un mismo día de bajar el 1,3 % a subir el 2 %, podríamos decir que la oscilación ha sido del 3,3 %.



Antes de hacer una inversión deberás comprobar la volatilidad y el grado de oscilación de los precios de aquel activo que quieras comprar.

Imagina que te presento dos inversiones que en el último año han conseguido, ambas, una rentabilidad del 30 %. Debes analizar si ese 30 % se ha alcanzado de modo estable o, por lo contrario, para llegar a ese 30 % de rentabilidad los primeros tres meses subió el 65 %, los siguientes seis meses bajó el 80 % y los últimos tres meses volvió a subir el 45 %.

La primera inversión que te presento ha conseguido la rentabilidad del 30 % de una manera poco volátil y con pocas oscilaciones, con lo cual los inversores de esa inversión estuvieron durante todo el año viendo cómo día a día su inversión no tenía variaciones significativas.

En la segunda inversión, los inversores se pasaron un año con la grata compañía de un desfibrilador y unas pastillas para frenar la taquicardia. El resultado fue el mismo, pero lógicamente la forma de conseguirlo no.

¿Y qué tiene que ver eso con el riesgo? Pues muy fácil. Si hubieras tenido la segunda inversión que te planteaba y, a mediados de año, cuando el fondo de inversión, acción, bono o cualquier activo que tu prefieras estaba el 15 % por debajo en comparación al inicio del año (recuerda que subió el 65 % pero luego bajó el 80 %) hubieras necesitado venderlo porque tenías una necesidad de liquidez urgente, seguro que no te hubiera hecho ninguna gracia, y menos viendo que meses antes había llegado a subir el 65 %.

Pues esas oscilaciones hacen que la inversión sea más arriesgada de lo habitual, o al menos, en comparación con la primera inversión que yo te planteaba, donde durante el año pasado se consiguió el 30 % de manera estable.

Seguro que piensas que no habrías llegado a esa situación porque cuando estabas ganando el 65 % habrías vendido, materializado el beneficio y destinado el dinero que invertiste más las ganancias en otra cosa. Pero claro, a toro pasado todo es muy fácil y no es lo mismo analizar este ejemplo ahora que sabes lo que pasó luego, que cuando llevabas tres meses de inversión, ibas ganando el 65 % y no tenías ni idea de lo que iba a pasar en los siguientes seis meses. En el capítulo 26 te hablaré del nivel de insomnio y la relación que tiene con el ejemplo que te he expuesto.



Cuando inviertas tendrás que soportar varios tipos de riesgo. En cualquier inversión que hagas a lo largo de tu vida vas a tener una exposición al riesgo. Debes saber que existe una relación bastante estrecha entre riesgo, tiempo y rentabilidad. También eso debes tenerlo en cuenta antes de escoger el tipo de inversión más adecuada para ti. Asumir poco riesgo y ganar una alta rentabilidad en poco tiempo es bastante complicado. También es cierto que cuando hagas una inversión de riesgo superior, debes exigirle mayor rentabilidad. Por eso debes conocer tu perfil inversor, la cantidad que destinas a cada

inversión, y con qué cantidad de dinero líquido te quedas por si tienes una pequeña urgencia que no te obligue a malvender cualquier inversión que tengas.

Cuanto más conozcas los riesgos de las diferentes inversiones, más oportunidad tendrás de conseguir sus objetivos. De modo general, las inversiones con mayor riesgo tienen mayor potencial de rentabilidad y, a la inversa, a menor riesgo, menor será la recompensa.

En fin, como todo en esta vida. Pero si conoces los riesgos podrás establecer estrategias de inversión que los contrarresten y algunas veces los conviertan en oportunidades.

Lee con atención la siguiente lista de riesgos a los que tus inversiones pueden enfrentarse, aunque algunos de ellos ya los hemos comentado.

- **Riesgo de mercado.** Tiene relación con la volatilidad del mercado en el que estás invirtiendo. Si inviertes en bolsa mediante la compra de acciones, un fondo de inversión o un plan de pensiones y la bolsa baja, verás cómo el valor de tus inversiones baja. Lo mismo te pasará con la renta fija en una situación de subida de tipos de interés.

Los ciclos económicos, las decisiones políticas y las tendencias del mercado en el que estés invirtiendo son factores que afectarán en mayor o menor grado a tus inversiones, y para ello deberás estar atento y hacer un seguimiento constante para realizar los cambios que sean pertinentes.

- **Riesgo de precio.** Es el riesgo que corres de que las inversiones estén en un momento determinado por debajo del precio al que compraste. Este riesgo tiene una lógica relación con el riesgo de mercado y vendrá determinado por los diferentes factores que afectan a la oferta y demanda del activo en el que hayas invertido.
- **Riesgo de negocio.** Cuando inviertes en una empresa, ya sea comprando acciones o deuda, te enfrentas al riesgo de que la evolución del negocio de esta empresa pueda ser desfavorable.

- **Riesgo de impago.** Es el peligro que corres cuando la empresa emisora del título en el que has invertido no pueda pagarte lo que habíais acordado. Este riesgo tiene mucha relación con el riesgo de negocio, ya que si la empresa no puede pagar es porque la evolución de su negocio no está siendo del todo positiva. También se llama *riesgo de insolvencia* o *riesgo de crédito*.
- **Riesgo de inflación.** Has de intentar ganar con tu inversión, como mínimo, la tasa de inflación generada en el mismo período de tiempo. El dinero pierde valor con el paso del tiempo, y ese deterioro viene causado por la inflación. Por lo tanto, si generas una rentabilidad del 2 % en un año con una inversión, y en ese mismo período de tiempo la inflación ha sido del 3 %, en realidad, estás perdiendo el 1 % del valor de tu dinero. La tasa de inflación ha de ser la rentabilidad mínima exigida a tus inversiones.
- **Riesgo de tipo de interés.** Ciertas inversiones tienen una sensibilidad directamente relacionada con la evolución de los tipos de interés. Esto pasa sobre todo con aquellas inversiones que ofrecen ingresos de manera fija, en las que la relación entre el precio de su inversión y los tipos de interés es inversamente proporcional. Recuerda, cuando los tipos suben, el valor de estas inversiones baja y viceversa. Ya hablaremos en el capítulo 17 de este tema con más detenimiento.
- **Riesgo de liquidez.** Es el riesgo que asumirás cuando quieras deshacer una inversión y no encuentres alguien que te compre ese activo. Esto te llevará a rebajar el precio y a disminuir el beneficio obtenido o aumentar la pérdida que lleves acumulada. Asegúrate antes de hacer una inversión de que el activo que estás comprando tiene un mercado lo suficientemente amplio como para que después puedas deshacerte de él sin problemas.

- **Riesgo de reinversión.** Es el riesgo que corres de tener que reinvertir a un tipo de interés inferior al que lo habías hecho anteriormente una inversión que ya ha finalizado por tener un vencimiento.
- **Riesgo legal.** Las modificaciones legales o fiscales pueden afectar a la rentabilidad de tus inversiones. Hacienda es un socio que nos acompañará a lo largo de nuestra carrera inversora. Un cambio en la fiscalidad de los rendimientos de ciertos productos financieros puede hacer que tengas que pagar más y, por lo tanto, disminuir la rentabilidad después de impuestos.
- **Riesgo de tipo de cambio.** Es el riesgo que debes asumir cuando realizas una inversión en una moneda diferente a la tuya (euro) y el tipo de cambio varía.
- **Riesgo país.** Es el riesgo que corres al invertir en compañías de un país cuya coyuntura (social, política, etc.) afecte de manera colateral a la empresa.

Y si tenemos tantos riesgos, ¿por qué vale la pena invertir? Porque no hay peor riesgo que tener el dinero parado. Primero, porque el dinero que no se mueve pierde valor y, segundo, porque si no invertimos tampoco tendremos motivación para ahorrar.



No te engañes, no preocuparte de tu dinero ni de generar poco a poco un patrimonio es la decisión más arriesgada que vas a tomar a lo largo de tu vida.

Los ciclos económicos

Otro factor que deberás tener en cuenta a la hora de invertir tu dinero es ver en qué fase o ciclo de la economía nos encontramos. Hay inversiones que en determinados ciclos se comportan mejor que otras y debes conocer qué repercusiones va a tener en la gestión de tus ahorros el hecho de que la economía sea cíclica.

Viendo la importancia que tiene el PIB es lógico pensar que cuanto más crezca éste, más fuerte será una economía y más felices viviremos todos. De modo que vamos a ver cómo podemos hacer que el PIB sea cada vez mayor.

Una manera es que el Banco Central disminuyera los tipos de interés. Las consecuencias serían:

- Los intereses de los préstamos personales e hipotecarios, así como las deudas de las empresas, se verían reducidos.
- Esta reducción de las cuotas mensuales permitiría que la gente destinara este dinero a consumir (también podrían dedicarlo al ahorro, pero como los tipos de interés serían más bajos la remuneración de sus ahorros también disminuiría) y las empresas lo destinaran a realizar inversiones productivas.
- Si las empresas destinaran este dinero a inversiones a medio plazo necesitarían mano de obra, por lo que el desempleo se reduciría.
- Con más personas trabajando, el consumo aumentaría porque la gente tendría más renta disponible; al aumentar el consumo las inversiones de las empresas se incrementarían y con ellas la demanda de empleo. Pero, ¡ojo! quienes demandarían empleo serían las empresas y quienes ofrecerían empleo, los trabajadores. No te confundas con las ofertas de trabajo que salen en muchos medios, ya que lo correcto sería que apareciese demanda de trabajo.

Por lo tanto, hay que ser muy tonto para permitir que las economías pasen por momentos de crisis teniendo la receta mágica, ¿verdad? Pues

déjame que te enseñe la otra cara de la moneda. No había acabado la lista de consecuencias.

- Al aumentar el consumo aumentaría la demanda de productos y eso haría que subieran los precios, es decir, aumentaría la inflación.
- Si eso pasara, llegaría un momento en que el consumo se reduciría porque todo sería más caro y los beneficios de las empresas también se verían disminuidos.
- Las empresas deberían reducir costes y empezarían a reducir plantilla, lo que haría que el consumo continuase reduciéndose, ya que si aumentara el desempleo habría menos gente con capacidad para comprar.
- Si se redujese el consumo, disminuiría la demanda de productos y provocaría una disminución de precios que haría que la gente volviera a consumir y las empresas a aumentar sus beneficios, con lo que nuevamente realizarían inversiones y demandarían personal, y vuelta a empezar otra vez como si de una montaña rusa se tratara.

¿Qué conclusión sacamos de todo esto? Pues aparte de darnos cuenta de que la economía es un constante dolor de cabeza, nos percatamos de que la economía es cíclica. ¿Evidente? Pues no debe de serlo tanto cuando cada vez que estamos en una fase buena nos olvidamos de que tarde o temprano llegará a su fin y habrá que estar preparado para las consecuencias.

A lo largo de tu vida seguramente habrás pasado por diferentes fases; en unas todo te ha salido redondo y en otras tienes la sensación de que alguien te ha echado mal de ojo.

No sabes la razón ni de las unas ni de las otras; solamente sabes que en unas fases te encuentras feliz de la vida que llevas, disfrutando de tu trabajo y los amigos, viviendo experiencias magníficas y de repente

entras en una espiral de mala suerte, lo ves todo negro, nada sale como te propones y cualquier cosa que tocas se rompe.

No te preocupes, nos pasa a todos. Pero aunque la colectividad de una desgracia no alivia las penas, hay que comprender que estos ciclos son normales y afectan de igual manera a otros ámbitos de la vida, como por ejemplo la economía. Que la economía sea cíclica no debería sorprenderte, ya que forma parte de la vida, y todo en la vida es cíclico.

A continuación, y partiendo del paralelismo entre el carácter cíclico de la economía y el de la vida, voy a explicarte los diferentes ciclos económicos mediante paralelismos surgidos de cualquier experiencia sentimental aunque tire un poco de frivolidad e ironía.

El ciclo económico, al igual que el ciclo sentimental de una persona, se divide en cuatro fases, que tienen que ver con la evolución del PIB (figura 15-3):

- Fase de recuperación.
- Fase de expansión.
- Fase de estancamiento.
- Fase de recesión.

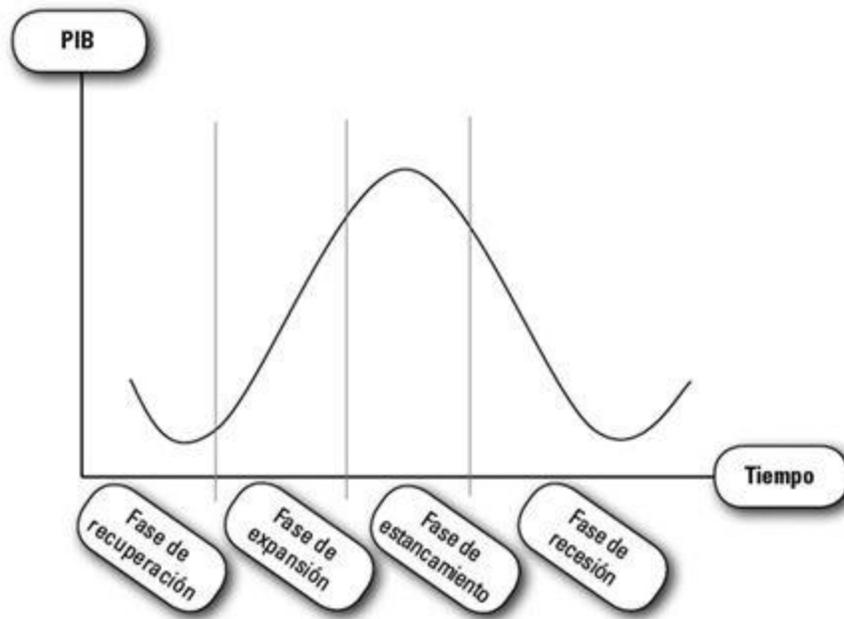


Figura 15-3: Evolución del PIB a lo largo del ciclo económico

Fase de recuperación

Llevas una época complicada. Tuviste un desengaño amoroso y has pasado una temporada con la autoestima baja, además se te han complicado ciertos aspectos de tu vida profesional y has tenido la sensación de tener muy mala suerte. Tu vida social ha sido casi inexistente y tu percepción de ti mismo es muy negativa; estás inmerso en una travesía por el desierto con poca agua y la moral tocada. Pero como el tiempo lo cura todo, notas que cada vez más lo vas superando, así que vuelves a retomar tu vida social y poco a poco dejas de pensar constantemente en tu mala suerte. Los mismos elogios y palabras de ánimo de terceros que antes caían en saco roto ahora empiezan parecerte ciertos y estás dispuesto a cambiar tu vida abriendo las puertas que se te presenten con mayor optimismo. Estás en fase de recuperación.

A medida que avanzas en esta fase, tu autoestima va creciendo y te notas con fuerzas para aguantar lo que te echen. Una manera de saber

en qué fase sentimental está una persona es *la prueba del espejo ajeno*. Ve a un lavabo público, preferentemente de un local nocturno. Observa a las personas y calcula el tiempo que se pasan delante del espejo.

Cuando veas a alguien que mientras se lava las manos, en el mejor de los casos, no deja de mirarse, y casi al mismo tiempo se arregla, ese peinado tan cuidadosamente estudiado, se echa varias miraditas de frente y de perfil y saca pecho intentando resaltar una musculatura en muchos casos inexistente, ten la seguridad de que esa persona está en fase de recuperación o de expansión.

Esa persona no dirá nada, pero por dentro estará diciendo “Sí, tío, hoy vas a triunfar”, y por la manera que tendrá de salir del excusado perdonando la vida a los que le rodean podrás ver su confianza en sí mismo. A medida que avanza esa fase cambias de manera de vestir y empiezas a disfrutar de tu nueva vida.

Pues con la economía pasa lo mismo. La fase de recuperación económica se caracteriza porque en ella se empiezan a notar los primeros síntomas de recuperación de la macroeconomía:

- El PIB empieza a aumentar (figura 15-3) y la inflación se estabiliza, lo cual permite que las autoridades mantengan tipos de interés mínimos.
- La confianza de los consumidores y los empresarios empieza a mejorar, y estos últimos aumentan sus *stocks* para hacer frente a la demanda futura.
- Esta mejora de la confianza empresarial y los bajos tipos de interés hacen que los mercados financieros empiecen a notar una leve mejoría en la cotización de los activos.

Se empieza a ver:

- Estabilidad de precios.

- Aumento de la inversión.
- Recuperación de las ventas ligada a una mejora de la capacidad productiva de las empresas.
- Mejoras en la productividad.
- Incremento moderado del consumo.
- Beneficios empresariales en aumento.
- Descenso de la curva de tipos de interés.
- Disminución del paro.
- Descenso importante de la morosidad.

Fase de expansión

Cuando en el terreno personal estás en expansión tu confianza es absoluta. Ahora tus problemas son otros ya que se te acumulan los proyectos, y es precisamente esa autoconfianza que transmites a los demás la que te hace conseguir atraer el éxito a tu vida. Conoces a una persona con la que tienes afinidad y empezáis una relación que hace que te levantes cada día cargado de ilusión.

En el plano económico, esta fase se caracteriza por:

- Ser el momento de máximo apogeo.

- Hay un satisfactorio crecimiento del PIB (figura 15-3) sin tensiones inflacionistas.
- La confianza de los empresarios y los consumidores está consolidada.
- Los tipos de interés se sitúan ligeramente en ascenso para controlar la inflación.
- No hay incertidumbre laboral y sí aumento de salarios por el exceso de demanda de trabajo.
- Las personas tienden a consumir más de lo realmente necesario y a permitirse lujos (muchas veces por encima de sus posibilidades).
- Lógicamente, esto hace que las empresas generen más beneficios que reinvierten en nuevas inversiones y, sobre todo, en tecnología y telecomunicaciones.

Podemos ver que:

- En los mercados financieros se vive un optimismo completamente deshinibido y los índices bursátiles tiran hacia arriba.
- Los precios empiezan a repuntar debido al aumento de la demanda.
- La producción empieza un ligero estancamiento, ya que la capacidad productiva ha llegado durante esta fase a niveles muy altos.
- La producción, el consumo y los precios de las materias primas aumentan.

- Los tipos de interés a corto plazo están en niveles mínimos, pero hacia el final de la fase se incrementan y sufren un repunte, especialmente a largo plazo.
- El paro está en cifras muy bajas y sólo hay desempleo estructural.

Fase de estancamiento

Empiezas a sentirte un poco saturado por las expectativas. Aquellas pequeñas cosas que antes no tenían importancia, ahora te ponen de mal humor y sientes que tu vida es un cúmulo de responsabilidades a las que no puedes responder como es debido. Aparece la monotonía en tu vida y necesitas una motivación para seguir teniendo la ilusión que tenías antes. En el trabajo ha habido cambios y te cuesta adaptarte a ellos, y esto no hace más que poner más peso a tus espaldas. Te muestras negativo y pesimista ante cualquier situación cotidiana y eso afecta a tu estado de ánimo. No te ofusques, estás pasando por una fase de estancamiento.

En el ciclo económico esta circunstancia se da cuando la economía ya no puede crecer más. En esta fase ocurre que:

- El crecimiento del PIB (figura 15-3) es casi nulo.
- Las empresas pierden la confianza y producen cada vez menos; intentan controlar el gasto, sobre todo el de personal.
- Las personas ven que su puesto de trabajo corre peligro, así que deciden reducir el consumo y aumentar el ahorro.
- Por consiguiente las empresas acumulan más existencias a las que difícilmente podrán dar salida y esto incrementa el gasto y reduce su

beneficio.

Los mercados financieros notan los primeros síntomas de agotamiento y empiezan a desacelerar:

- Los beneficios de las empresas se estancan y no se espera que mejoren.
- Los tipos de interés aumentan a niveles máximos debido a la elevada inflación, lo cual incrementa la tensión en el mercado de deuda.
- Se puede encontrar alguna oportunidad de inversión en las industrias básicas y farmacéuticas, ya que aunque los consumidores empiezan a reducir sus gastos los últimos que eliminan son aquellos estrictamente necesarios.
- La confianza de los consumidores y de los empresarios cada vez es más baja.
- Empieza a aumentar el desempleo y la morosidad.

Fase de recesión

Tu situación sentimental empieza a complicarse y decidís tomar la decisión de separaros, al menos momentáneamente. Habéis hablado mucho del tema y habéis llegado a la conclusión de que la convivencia es muy dura y que tras haberlo intentado no habéis sido capaces de superar vuestras diferencias. Intentáis buscar culpables al fracaso de la relación, pero los dos sabéis objetivamente que echar la culpa a factores externos no es la solución. Crees que has vuelto a fracasar y tienes la sensación de que la vida no hace más que castigarte. Te ves mal físicamente y no te sientes con ganas de hacer vida social ni de

conocer a nadie, dado que estás cansado y te sientes perdido. De nuevo, tienes la sensación de que debes afrontar una travesía por el desierto.

En la economía, tras dos o tres trimestres de crecimiento negativo se dice que se está en fase de recesión del ciclo económico. Los signos son los siguientes:

- La falta de confianza de empresarios y consumidores se hace patente.
- Ello genera decrecimiento en el consumo y la inversión.
- La incertidumbre domina los mercados financieros y los índices bursátiles caen.
- Al disminuir el consumo y la inversión, disminuye la inflación y propicia que se puedan bajar los tipos de interés para incentivar la actividad económica, de manera que la curva de tipos se hace decreciente.
- Los precios empiezan a disminuir, al igual que la productividad y la capacidad productiva.
- El crecimiento económico se mantiene bajo o negativo.
- Los precios de las materias primas bajan.
- El paro y la morosidad aumentan.
- Los inventarios se acumulan al no poderles dar salida.
- El PIB se hunde (figura 15-3).

Por lo tanto puedes ver cómo las diferentes fases del ciclo económico hacen que las diversas variables de una economía se modifiquen contagiándose unas a otras.

El plazo de tiempo de cada fase depende de muchos factores, pero es difícil establecer una duración determinada, ya que cada ciclo es diferente al resto (aunque aquí hayamos sacado unas conclusiones generales).

Para que un país o una zona económica crezca y prospere, que las empresas produzcan y vendan con cierta facilidad, tanto en el extranjero como en el propio mercado doméstico, es uno de los factores principales.

Estos mayores beneficios podrán distribuirse en parte a los accionistas, para que puedan aumentar su capacidad de consumo, y, en parte, se adjudicarán a nuevos proyectos de inversión que permitan a la empresa seguir creciendo.

¿Y de qué depende que las empresas puedan invertir y los consumidores comprar? De que el dinero sea barato para que los agentes de la economía puedan endeudarse con un coste económicamente menor, es decir, que el tipo de interés sea bajo. Por eso el tipo de interés tiene un efecto directo sobre el crecimiento de un país (medido como PIB).

Se podría pensar que bajar los tipos de interés es la gran fórmula mágica. Pues no siempre ocurre de esta manera, ya que podemos ver el ejemplo en diversos momentos de la historia de Japón, Estados Unidos o la propia Europa, donde una política de tipos de interés bajos no ha sido la causante inmediata de una mejora de la actividad económica. Aunque la teoría todo lo soporta no es tan fácil y sencillo bajar los tipos de interés para que una economía gane fuerza. En primer lugar porque el resto de los factores deben acompañar; y en segundo, porque mantener mucho tiempo esa política puede generar efectos perniciosos en la inflación.

A partir de aquí puedes considerar que sabes lo imprescindible para entender a todos esos tertulianos que muchas veces salen en diferentes medios y hablan con términos muy complicados. Todo lo que aprendas de más siempre será bienvenido, pero como seguro que tienes otras

muchas cosas que aprender en tu vida, debes ser práctico y con esto que te he explicado tienes más que suficiente para que cuando en la parte IV veas las diferentes opciones de inversión con las que cuentas las entiendas sin problemas.

El asesoramiento financiero

Contratar un asesor financiero competente, ético e imparcial para ayudarte a tomar decisiones financieras y aplicarlas puede ser una buena inversión. Pero si eliges un asesor incompetente o alguien que no es asesor, sino un vendedor disfrazado, tu situación financiera puede empeorar en lugar de mejorar. Así que antes de tomar decisiones de inversión valdrá la pena que repases quiénes son las personas o instituciones que pueden ejercer este trabajo con total garantía.

Ahora bien, todas las personas, ya sean profesionales independientes o trabajen para alguna empresa, son muy diferentes y nadie va a asegurarte su compromiso con tus intereses o su eficacia. Como acostumbro a decir, inútiles los hay en todas las casas y si te encuentras a alguno podrías tener un mal concepto de todo el resto. Como en todo, la experiencia te hará ver quién está mejor preparado para acompañarte en esta travesía. Si los años de experiencia te hacen reflexionar y ver que no necesitas un asesor, ésta podría ser una opción que tampoco debes descartar.

El asesoramiento financiero en España debe cambiar y, probablemente, será un cambio lento pero irreversible. Las entidades financieras deberán ser cada vez más transparentes y no basarse solamente en la oferta de productos que tengan, sino en la comisión de éxito; es decir, que se le cobre al cliente por el éxito en el asesoramiento de las inversiones. El asesoramiento independiente también ganará adeptos, aunque todavía no tenemos el hábito de pagarle a un asesor por una determinada gestión de nuestro patrimonio.

Pero este cambio no se dará hasta que no haya mayor cultura financiera entre los inversores, que son los que deberían demandar este tipo de servicio, y, por parte de muchas entidades financieras y empresas de servicios de inversión, hasta que no entiendan que la

fideliación de sus clientes viene de la transparencia e independencia a la hora de asesorar.

Empresas de servicios de inversión



Como ahorrador debes saber que sólo las empresas autorizadas pueden dedicarse a captar, gestionar e invertir fondos de otras personas. La realización de actividades bancarias debe ser autorizada por el Banco de España. La actividad de seguros, planes y fondos de pensiones ha de ser autorizada por la Dirección General de Seguros. Y toda actividad relacionada con los mercados de valores y con los fondos de inversión tiene que ser autorizada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Saber esto te puede ahorrar muchos disgustos en cuanto a la seguridad de tu dinero. Las empresas de servicios de inversión (ESI) están autorizadas para realizar diversas actividades o servicios relacionados con los mercados de valores y dirigidos a los inversores. Las actividades o servicios dirigidos a los inversores son los siguientes:

- Recibir, transmitir y ejecutar órdenes de compra y venta de bonos, acciones y otros productos en los mercados de valores por cuenta de sus clientes.
- Gestionar el patrimonio o la cartera de los inversores que les hayan dado un mandato para ello.
- Actuar como intermediarios cuando las empresas realizan emisiones de acciones o de bonos u obligaciones, y cuando llevan a cabo ofertas públicas de venta de valores, poniendo en conocimiento de los inversores estas emisiones y ofertas, de forma que puedan comprar si lo desean.

- Ser depositarios y administradores de valores y productos financieros de los ahorradores.
- Conceder créditos o préstamos a los inversores para que éstos puedan realizar las operaciones en las que interviene esa ESI.
- Asesorar a empresas e inversores.



No todas las ESI están autorizadas para realizar todo tipo de actividades. Es conveniente que antes de decidir trabajar con una de ellas te asegures de que está acreditada para ofrecerte los servicios que demandas.

Existen tres tipos de ESI en España:

- El primer tipo son las **sociedades de valores**, que pueden ofrecer todo tipo de servicios de inversión. Estas empresas están autorizadas para operar tanto por cuenta de clientes como por cuenta propia.
- Las **agencias de valores** no pueden operar por cuenta propia, sino que sólo pueden tramitar órdenes de compra o venta de valores por cuenta de sus clientes y no pueden conceder créditos o préstamos a los inversores. Un servicio de inversión que se suele demandar es la gestión discrecional de carteras; consiste en que un gestor, o un equipo, te gestiona una cartera comprando y vendiendo los activos (acciones, bonos, participaciones de fondos de inversión, etc.) que considere oportunos bajo un mandato de gestión que tú le otorgas. Ese mandato le da capacidad para que compre y venda, respetando una serie de parámetros y condiciones que previamente tú puedes haber definido. Esta actividad pueden realizarla tanto las sociedades como las agencias de valores, y también un tercer tipo de ESI, que se cita a continuación.

- Las **sociedades gestoras de carteras**. Estas entidades sólo pueden gestionar carteras de inversión de acuerdo con los mandatos expresos que les den los inversores, y ofrecer asesoramiento tanto a empresas como a inversores.



Las entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito), aunque no son ESI, también pueden realizar todos los servicios y actividades relacionados con los mercados de valores dirigidos a los inversores, siempre que así se recoja en su régimen jurídico, sus estatutos y tengan una autorización específica otorgada por el Banco de España.

EFPA

La EFPA (European Financial Planning Association) es la asociación europea que engloba a la gran mayoría de planificadores o asesores de inversión que actualmente ejercen su actividad en el ámbito europeo. Se creó en el año 2000 como una iniciativa de autorregulación de los mercados financieros debido al espectacular crecimiento de los servicios de banca personal, privada, de particulares, asesoría financiera etc.

La misión de la EFPA consiste en:

- Comprometerse con todos los niveles de profesionales del asesoramiento y la planificación financiera personal y con las instituciones relevantes.
- Apoyar sus esfuerzos para alcanzar los requisitos de capacitación y de competencias que les exija el mercado y la normativa legal.
- Definir y promover estándares profesionales y conceder certificaciones a quienes hayan adquirido la suficiente competencia

para ofrecer servicios de asesoramiento financiero a clientes.

Asociada a EFPA-Europa está EFPA-España, entidad independiente, dedicada a promover el desarrollo de la profesión de asesor y planificador financiero en España. EFPA-España desarrolla dos grandes actividades:

- La asociación profesional de los miembros certificados.
- Ser el organismo de acreditación y certificación para la emisión y reemisión de las certificaciones.

No hace demasiado tiempo había personas dentro del sector financiero que asesoraban en materia de inversión sin necesidad de tener un título o certificado que acreditara su correcta formación en esta materia. Su sola pertenencia al sector suponía que conocían las diferentes inversiones y las acreditaba para sentarse delante de un cliente y asesorarle.

Pero la mayor complejidad de los mercados en los últimos años, la proliferación de nuevos productos y el cada vez mayor grado de formación del inversor medio en España hizo que se replanteara completamente esta situación.

¿Por qué un economista debe pasar unas pruebas para ser auditor o un abogado para llegar a ser notario o abogado del Estado y en cambio una persona no debe formarse para entrar en contacto con un inversor y recomendarle inversiones? EFPA subsanó ese error y, mediante acuerdos con diferentes entidades financieras, ha logrado un mayor grado de formación de los profesionales del sector mediante la acreditación profesional.

Antes de sentarte con algún intermediario financiero comprueba que tiene los conocimientos necesarios para desempeñar bien su trabajo. En el mundo de las inversiones, pasa igual que con el fútbol: todo el mundo sabe y entiende más que nadie, pero pocos tienen el título de entrenador o han acumulado años de experiencia jugando.



Asegúrate de que la persona que va a asesorarte tiene el título acreditativo para ejercer su trabajo en condiciones y con garantías. En la página web de EFPA-España (<http://efpa.com.es/>) puedes acceder a un buscador. Si escribes en él el nombre de la persona que pretende a asesorarte, podrás saber si es miembro de EFPA o no.

¿Esa persona va a ser un gurú de las finanzas y todas sus recomendaciones van a ser ganadoras? ¡No!, entre otras cosas porque si lo fuera no estaría trabajando asesorando a terceros, pero tú te aseguras un grado de compromiso y coherencia que te serán de mucha ayuda.

Chiringuito financiero



Un chiringuito financiero es aquella entidad que ofrece servicios financieros sin tener ningún tipo de autorización para ello. El único objetivo de estos chiringuitos es apropiarse del capital de los inversores utilizando como cebo inversiones con rentabilidades potenciales superiores a lo normal, mediante inversiones poco convencionales o, a veces, basándose en el mismo negocio que cualquier entidad financiera o empresa de servicios de inversión. Cuando llega el momento de presentar rentabilidades a sus clientes muchas veces utilizan el argumento del largo plazo o de la importancia de la reinversión de los beneficios para diluir en el tiempo su responsabilidad de información hacia sus clientes.

Son lo que en lenguaje coloquial se conoce como “chorizos”, ya que actúan al margen de la ley y fuera del control del supervisor, que es la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Por lo tanto, si acudes a ellos la seguridad jurídica de tus inversiones será nula y no habría cobertura posible ante una situación desagradable.

Sus técnicas de captación de fondos son variadas y su capacidad de persuasión alta, lo cual hace que no tengan ningún problema en captar

fondos de gente que se ve atraída por la posibilidad de ganar mucho dinero y de forma rápida.

Estas entidades tienen muchas maneras de trabajar pero la que más se ha popularizado los últimos años ha sido la del sistema piramidal o esquema de Ponzi. Se trata de una operación de inversión que implica la obtención de altos rendimientos y consiste en un proceso en el que los beneficios que obtienen los inversores que llegaron primero se generan a partir de las aportaciones de los nuevos inversores que van incorporándose posteriormente. El sistema sólo funciona si el número de nuevos inversores va creciendo cada vez más, ya que cuando el número de posibles inversores se estanca, los beneficios de los que entraron al principio disminuyen y muchos de ellos terminan sin beneficio alguno e, incluso, generando pérdidas en cascada hacia los inversores más nuevos.

En este tipo de pirámides (también llamadas pirámides cerradas), una persona, o una institución, es el dueño y cabeza visible de la pirámide, pero se presenta como un simple intermediario que recibe aportaciones de los inversores, las invierte y al cabo de un tiempo devuelve la inversión inicial con unas retribuciones elevadas. Lo que la gente no sabe es que esas inversiones no existen, ya que se está utilizando el dinero de los inversores nuevos para pagar a los inversores antiguos. Casos como los de Gescartera, Fórum Filatélico o Madoff han tenido una fuerte repercusión en España, así que la experiencia debería hacer que vayamos con cuidado en relación a quién confiamos.



Es muy importante que antes de decidir con qué entidad financiera o empresa de inversión quieres trabajar consultes a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (www.cnmv.es) si no quieres tener sorpresas desagradables en un futuro.



Desconfía siempre que un intermediario financiero:

- Te contacte para proponerte una inversión sin haber solicitado información ni asesoramiento.
- Te dé a entender que se trata de una inversión segura, en la que es imposible perder dinero.
- Te prometa una rentabilidad mayor de lo normal.
- Te abrume con palabras como *garantía*, *oportunidad limitada*, o *sin riesgo*.
- Te presione para tomar decisiones inmediatamente por tratarse de una oportunidad única que no volverá a repetirse o porque es una oferta exclusiva que admite pocos inversores.
- Te prometa ganar mucho dinero en poco tiempo.
- Te hable con muchos tecnicismos que tú no entiendes.
- Haga alarde de disponer de información privilegiada o secreta.
- Te pida que no cuentes los detalles de la inversión a otras personas.
- Te proponga inversiones en paraísos fiscales libres de impuestos.
- No acepte tu “no” como respuesta.



No te dejes impresionar por altas rentabilidades sin saber de qué se trata la inversión y recuerda el dicho: “Hasta el santo desconfía cuando la limosna es grande”.

Parte IV



Invertir: el sacrificio de hoy es la ganancia de mañana





–¿Ves, María? Si lo miras así parece que esos bonos están subiendo...



En esta parte...

Hemos ahorrado, nos hemos sacrificado consumiendo menos en el presente para tener ese dinero disponible en el caso de que mañana tengamos que echar mano de él. Pero ¿qué hacer con ese dinero que has ahorrado? ¿Lo guardas bajo el colchón? Si crees que ya has realizado el esfuerzo suficiente, te falta la segunda parte para una correcta gestión de tu dinero; y se trata de cómo moverlo para que no pierda valor con el tiempo. Debes conocer las principales inversiones que tienes a tu alcance para obtener rentabilidad de los ahorros.

Capítulo 16



Conceptos importantes de las inversiones



En este capítulo

- Definir las metas de la inversión
- Diversificar y asignar los activos
- Prudencia antes de invertir



Hacer inversiones inteligentes no tiene por qué ser complicado. Pero muchos inversores quedan atrapados en el pantano de las miles de opciones que tenemos alrededor y de sus perspectivas. Este capítulo te ayudará a tener en cuenta una serie de factores importantes antes de lanzarte a invertir tu dinero. En la parte VI verás otros temas a los que debes prestar atención una vez que conozcas las principales alternativas de las que dispones para tu dinero.

Define tus metas

Antes de seleccionar una inversión concreta debes determinar tus necesidades y tus metas de inversión. ¿Por qué estás ahorrando el dinero?, ¿para qué vas a utilizarlo? Por supuesto, no tienes que catalogar cada euro, pero debes establecer objetivos importantes. Esta misma reflexión te la recomendaba respecto al ahorro, que te marcaras metas y objetivos por los cuales estabas dispuesto a ahorrar. Pues con la inversión sucede lo mismo, pero incluso con más importancia: el uso que tenga el dinero invertido y sus futuros rendimientos condicionarán la duración de la inversión. Esto, a su vez, te ayudará a elegir qué inversiones hacer.



El riesgo de las inversiones es un factor que debes considerar para establecer el margen de tiempo y tu nivel de tranquilidad, o lo que definiremos en el capítulo 26 como *nivel de insomnio*. No tiene ningún sentido que destines tu dinero a inversiones con más riesgo y, por lo tanto, más volatilidad, si vas a tener que gastarte mucho dinero en fármacos contra la ansiedad. Si te planteas hacer una inversión importante en un plazo relativamente corto y, mientras tanto, decides mover ese dinero invirtiéndolo en el mercado bursátil, puedes llevarte sorpresas desagradables cuando quieras deshacer tu inversión y destinar el dinero a ese proyecto importante que tenías en la cabeza. Quizá hayas ahorrado con una meta fijada a veinte o treinta años vista (tu jubilación, por ejemplo). En este caso te encuentras en posición de hacer inversiones más arriesgadas, porque tus valores en cartera tienen más tiempo para recuperarse de caídas o pérdidas temporales. En efecto, el tiempo está de tu lado. En el capítulo 4 puedes leer la explicación de cómo el tiempo, o la ausencia de prisa, es una de las claves para que cualquier inversión no sea un desastre.

Los dos tipos principales de inversiones

En el mundo de la economía y las finanzas está muy de moda utilizar nombres raros; asimismo, abunda la jerga inglesa para etiquetar

diferentes productos de inversión. Muchas veces, el objetivo que persigue esta moda es complicar en exceso las inversiones que hay detrás o dotarles de una trascendencia, que es distinta de la importancia.

Pero el mundo de las inversiones es mucho más simple. Lo que debes saber es que todo lo que trataremos en los capítulos que forman esta parte del libro, por mucho que utilicemos nombres raros y a veces ininteligibles, se divide en dos tipos de inversiones:

- Ser prestamista.
- Ser propietario.

Ser prestamista

Tú vas a ser prestamista cuando inviertas en una imposición a plazo fijo, en un bono del Tesoro o en un bono emitido por una empresa. En todos estos casos, estás prestándole tu dinero a una organización, a veces pública y a veces privada. A cambio, recibes un pago consistente en un tipo de interés que habréis pactado las dos partes. La otra parte se compromete a devolverte la inversión inicial (el capital que has invertido) en una fecha concreta.



Que al acabar la inversión recibas el tipo de interés pactado y la inversión inicial realizada es lo mejor que puede pasarte con una inversión de préstamo. Es como si le dejas dinero a un amigo o familiar y acabas recuperando tu dinero más el precio que por él hayáis pactado. Pero como el mundo de las inversiones está lleno de cadáveres de inversiones fallidas, no des por hecho que ése será siempre el resultado.

Lo peor que puede pasar con una inversión de préstamo es que no recibas todo lo que acordasteis o lo que se te prometió. Las promesas pueden romperse bajo circunstancias atenuantes, por ejemplo, si una compañía se declara en bancarrota, tú puedes perder parte o toda la

inversión realizada. Esto es lo que en el capítulo 15 llamábamos el *riesgo de impago*.

Otro riesgo asociado a las inversiones de préstamo es que aunque recibas lo que te prometieron, los estragos de la inflación puedan hacer que tu dinero valga menos y te encuentres con tener menos poder de compra de lo que te pensabas. Esto es lo que llamábamos el *riesgo de inflación*.

Si le prestas dinero a una empresa que se compromete a pagarte el 4 % anual durante diez años y la inflación a partir del tercer año, por ejemplo, se sitúa en el 6 %, todo lo que te genera esa inversión desde el tercer hasta el décimo año (el último) es una pérdida anual del 2 %. Claro está que si no hubieras invertido el dinero y lo hubieras dejado parado, la pérdida sería del 6 % anual. Fácil.

Otro riesgo importante es el *riesgo de tipo de interés*. Si en esa inversión de préstamo te pagan el 4 % al año y al cabo de cierto tiempo los tipos de interés suben y se sitúan en el 8 %, lo normal es que si la compañía vuelve a pedir dinero a los inversores lo haga pagando el 8 % anual, por lo que tú sufres un coste de oportunidad de ver cómo tu inversión se remunera solamente al 4 %. La principal consecuencia no será que estés ganando el 4 % en vez del 8 %, sino que tu inversión bajará de valor y, si quieres venderla antes de que acabe el plazo, nadie te querrá pagar el importe por el cual tú la compraste.

En el capítulo 17 veremos estos aspectos con más detalle al tratar los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo; y también en el capítulo 20 al tratar las inversiones en renta fija.



Una desventaja adicional en las inversiones de préstamo es que el prestamista, tú, no forma parte del éxito de la organización que recibe el dinero prestado. Si la compañía duplica o triplica su tamaño y tiene éxito, el capital invertido y la tasa de interés no duplican o triplican su tamaño al mismo tiempo, sino que permanecen igual, dado que lo que habías pactado era un tipo de interés determinado. La lógica dice que como prestamista deberías alegrarte de que las cosas les fueran bien para asegurarte de que no tendrás problemas en cobrar ni los intereses ni el capital invertido.

Ser propietario

Tú vas a ser propietario cuando inviertas dinero en la acción de una empresa o en bienes inmuebles, que tienen la capacidad de generar ganancias o beneficios. Si compras cien acciones de Abertis, pasarás a ser uno de los accionistas, aunque muy minoritario, y un pequeño trozo del pastel de la compañía será tuyo.

Ser accionista de una empresa en pequeñas proporciones no te asegura que puedas decidir qué rumbo debe seguir ésta, porque eres propietario, pero de una parte ínfima. Pero compartes las ganancias de esa compañía en forma de dividendos anuales y un incremento (eso se espera) en el precio de las acciones si la compañía crece y se vuelve más rentable. Por supuesto, recibirás parte de los beneficios si la empresa va bien, porque en caso contrario puedes no recibir dividendos, ver cómo el valor de las acciones baja del precio al que las compraste e incluso perderlo todo. Todo esto está tratado más a fondo en el capítulo 19.

La inversión en inmuebles es la otra clase de inversión en la que eres propietario. Aunque siempre se dice que el ladrillo es seguro, la inversión en inmuebles puede ser muy arriesgada; tienes más matices de este asunto en el capítulo 18.



Los inmuebles pueden producir ganancias cuando se alquilan por más de lo que se gasta en ser dueño de la propiedad, o se venden a un precio mayor del que se pagó por ellas.

Otra de las maneras de invertir como propietario es mediante un negocio.

Ni que decir tiene que triunfar en el empeño no es fácil, ya que muchas de las empresas de nueva creación no llegan a su primer año de vida, pero no deberías olvidar que muchas de las grandes fortunas de este país han conseguido su éxito mediante este instrumento. Los negocios pequeños y medianos son el motor que empuja gran parte de nuestra economía.

La participación en un negocio pequeño puede ser de diferentes formas, ya que puedes iniciar tu propio negocio, comprar y gestionar

un negocio ya establecido o simplemente invertir en negocios pequeños prometedores.

Diversifica tus inversiones

La diversificación es uno de los conceptos más poderosos de inversión. Queda resumido en el dicho popular que aconseja no meter todos los huevos en la misma cesta.

La respuesta fácil es pensar que lo óptimo sería colocar todo el dinero en aquellas inversiones de rendimiento alto, sacarlo antes de que bajen y colocar de nuevo el dinero en aquellas inversiones que, habiendo pasado por un momento malo, ahora obtienen buenos rendimientos. La objeción es que eso no puedes saberlo, no somos adivinos y aunque en muchas inversiones conozcamos el rendimiento cuando hacemos la inversión, en la gran mayoría de ellas no sabemos cuál será el rendimiento hasta que no hayamos desinvertido nuestro dinero. Sobre las dotes de adivinación de ciertos gurús ya hablaremos en la parte VI. La diversificación requiere que coloques tu dinero en diferentes inversiones con rendimientos que no estén completamente relacionados. Esto hará que cuando el valor de algunas inversiones baje, lo más probable es que el valor de las otras suba. Otra manera de mejorar la diversificación es, dentro de una misma inversión, por ejemplo en acciones, no caer en la tendencia de invertir todo nuestro dinero en mercados domésticos (el tuyo) que es el que más conocemos, sino también invertir en otros mercados internacionales donde seguro se presentan oportunidades de inversión. Todo esto suponiendo que la cantidad que tienes para invertir es razonable, ya que si no, puedes encontrarte con una cartera de inversión de muchas inversiones de bajo importe en la que las comisiones y los gastos se te coman gran parte de los beneficios.



Dentro de un tipo determinado de inversiones, como las acciones, es importante invertir en diferentes tipos de acciones cuyo comportamiento es bueno en distintas condiciones económicas. Por

esta razón, los fondos de inversión son un vehículo de inversión muy útil. Al comprar un fondo de inversión, tu dinero se combina con el dinero de otros inversores, y se invierte en una amplia gama de acciones y bonos.

Los beneficios de la diversificación pueden verse de dos maneras:

- La diversificación reduce la volatilidad en el valor de toda tu cartera. En otras palabras, tu cartera puede lograr obtener la misma rentabilidad pero con menos fluctuaciones.
- La diversificación te permite obtener una rentabilidad más alta para un nivel de riesgo determinado.

Nadie puede garantizarte los rendimientos de una inversión. Puede que sea más o menos afortunado, acumule más o menos experiencia o tenga más o menos olfato, pero nadie está exento del riesgo de perder dinero.

La asignación de activos

La asignación de activos se refiere a la forma en que distribuyes tus euros entre las diferentes opciones de inversión (acciones, bonos, fondos de inversión y demás). Pero antes de tomar una decisión inteligente de cómo asignar tus activos, necesitas considerar varios asuntos, entre ellos tu situación financiera actual, tus metas y prioridades y los pros y los contras de las diferentes opciones de inversión.

Aunque las acciones y los bienes inmuebles ofrecen rendimientos atractivos a largo plazo, algunas veces pueden sufrir bajadas considerables. Por lo tanto, estas inversiones no son aptas para el dinero que piensas que vas a necesitar usar dentro de, digamos, los próximos cinco años.



Las inversiones en el mercado monetario, cuentas remuneradas y bonos son buenos lugares para tener el dinero que

esperas utilizar pronto. Ya debes saber que es conveniente tener una reserva de dinero para eventualidades (el fondo de emergencia), por lo que utilizar una de las inversiones mencionadas puede ser un buen destino para este dinero.



Los bonos también son útiles para algunas inversiones a plazos más largos para propósitos de diversificación. Por ejemplo, si quieres invertir de cara a tu jubilación, colocar una porción de tu dinero en bonos puede amortiguar las bajadas del mercado bursátil.

Inversión de dinero a largo plazo

Invertir dinero para la jubilación es una meta típica a largo plazo que la mayoría de nosotros tenemos. La edad y el número de años que te queden hasta que te retires son los factores más importantes para invertir el dinero a largo plazo. Cuanto más joven seas y más años te queden antes de la jubilación, más cómodo debes sentirte con las inversiones orientadas al crecimiento como acciones e inversiones en inmuebles.



Una referencia útil para asignar el dinero a inversiones de crecimiento de plazos más largos como acciones o bonos a largo plazo es restar la edad de 110 (120 si quieres ser agresivo, 100 para ser más conservador) e invertir el porcentaje que resulte en acciones. La cantidad restante es mejor invertirla en bonos o instrumentos de renta fija.

Así, si tienes 30 años, invierte el 80 % (110 - 30) en acciones. Lo que sobra, lo inviertes en bonos. La tabla 16-1 te ayudará para establecer referencias.

Tabla 16-1: Cómo repartir las inversiones en función de la edad

Asignación de dinero a largo plazo

Tu perfil de riesgo	Asignación de bonos (%)	Asignación de acciones (%)
---------------------	-------------------------	----------------------------

Conservador	Edad	100 – edad
Intermedio	Edad – 10	110 – edad
Agresivo	Edad – 20	120 – edad

Por ejemplo, si no gustas demasiado del riesgo pero reconoces el valor de esforzarte por alcanzar algún tipo de crecimiento y hacer que tu dinero trabaje más, eres una persona intermedia. Por lo que si tienes 40 años, quizá debes colocar el 30 % (40 - 10) en bonos y el 70 % en acciones. En un caso como éste, del 70 % que inviertes en bolsa, el 25-35 % de las inversiones en acciones podrían diversificarse en productos internacionales.

En el capítulo 24 hablaremos de los planes de pensiones, que son el vehículo de inversión más utilizado cuando nuestro objetivo es la jubilación.

Conserva tus inversiones; no compres y vendas

La asignación del dinero que tienes para invertir debe ser guiada por tus metas y deseos de correr, o no, riesgos. A medida que pasan los años, es recomendable disminuir gradualmente el riesgo y, por lo tanto, el potencial de crecimiento de tu cartera.



No trates de modificar tu cartera de inversión todos los días ni todas las semanas, ni siquiera mensualmente. Es decir, no pretendas cambiar radicalmente invirtiendo y desinvirtiendo. Equilibra tu cartera cuando los resultados no son los esperados o superan tu nivel de insomnio, pero si notas que no paras de mover el dinero es que quizá el planteamiento inicial y las decisiones primeras no fueron bien estudiadas.



El buen vino y el buen jamón requieren de su tiempo, y con las inversiones pasa lo mismo. Si la uva o la calidad del cerdo son malas, por mucho que esperes que pase el tiempo ni el vino ni el jamón serán satisfactorios. Pero si la materia prima es buena, y en el caso de

las inversiones aquellos activos que has comprado lo has hecho a buen precio y son empresas sólidas, al final acabarás teniendo un buen producto final.

No debes comenzar a comprar y vender con la esperanza de encontrar la inversión maravillosa y vender las que no han obtenido buen resultado. Encontrar una “ganadora” y tirar la “perdedora” puede consolarte psicológicamente a corto plazo, pero a la larga, dicha estrategia de inversión puede producir rendimientos por debajo del promedio.



Cuando una inversión está en boca de todos por su excelente comportamiento es hora de que te plantees quitártela de encima, y si la rentabilidad obtenida cumple tus criterios de nivel de insomnio, no debes ni pensarlo. Cuanto más suba el valor de una inversión más probabilidades hay de que caiga, por lo que si ya has tenido una buena ganancia, desinvierte. El último duro que lo gane otro.

A finales de la década de los noventa, varias acciones relacionadas con el sector de la tecnología (en especial internet) tuvieron subidas espectaculares, por lo que atrajeron la atención de muchos inversores. Algunos de ellos no investigaron ni lo más básico y compraron a precios altísimos; luego llegaron a perder el 80 %, o más, cuando esas acciones cayeron en picado. Por el contrario, cuando las cosas no van tan bien es fácil darse por vencido. Al fin y al cabo, ¿quién quiere relacionarse con un perdedor? Entonces los inversores se alarman y venden después de una importante caída, lo que les hace perder una maravillosa oportunidad de compra.

Invertir en tiempos de crisis

Cuando empezó la crisis económica y financiera mundial le dije a un cliente que en los próximos tres-cinco años se iban a presentar las mejores oportunidades para hacer buenas inversiones en décadas, pero sólo podrían aprovecharse de ellas aquellos que tuvieran dos cosas.

Mi cliente me preguntó cuáles, y mi respuesta fue muy sencilla:

- **Dinero.** En momentos de crisis es cuando la gente dispone de menos dinero, ya sea porque está fuertemente endeudado o porque pierde el empleo y no puede destinar los ahorros a pensar en el mañana.
- **Un par de narices.** Hay que tener mucho valor para invertir cuando el resto de la gente desinvierte, y para apostar cuando el resto del mundo tiene miedo.

A todos nos gusta comprar ropa, coches o cualquier producto del supermercado a precios baratos, sin embargo, cada vez que la bolsa cae, la mayoría de los inversores salen despavoridos en lugar de aprovechar las grandes ofertas. Recuerda, a río revuelto, ganancia de pescadores.



Cuando las cosas van mal es cuando se presentan las verdaderas oportunidades para hacer inversiones realmente productivas.

No tengas prisa. A veces, la mejor inversión consiste en no invertir

A veces hemos ahorrado una cantidad considerable de dinero y queremos invertirla. Puede ser que esta cantidad no provenga de nuestro ahorro sino de una herencia, donación, premio de la lotería, etc., pero el problema al que nos enfrentamos es que no sabemos qué hacer con ella.

Al margen del destino consumista de una parte de ese dinero, tu mentalidad financiera hace que te preguntes dónde invertirlo, ya que tienes la sensación de que parado va a perder valor. Aunque lo defina como un problema, supongo que entenderás que a mucha gente le gustaría tener este problema... no saber qué hacer con el dinero. Quieres invertir pero te aterra la idea de colocarlo fuera de tu alcance todo de una vez. Si ese dinero está en una cuenta corriente o invertido en algún vehículo del mercado monetario pensarás que estás perdiendo el tiempo ya que no consigues una rentabilidad suficientemente atractiva. Lo primero es que no tengas prisa.

No tiene nada de malo ganar una pequeña rentabilidad en el mercado monetario, dado que es preferible a involucrarse sin pensarlo en una inversión que puede hacerte perder mucho dinero. Muchos clientes me llaman cuando están a punto de vencer sus imposiciones a plazo fijo y quieren urgentemente una salida para su dinero, puesto que quieren tener una alternativa para su dinero al vencer el plazo.



Respira profundamente y cuenta hasta diez. No tienes ninguna razón para tomar una decisión importante de manera apresurada. Estudia la situación económica; con sólo estar al día de lo que pasa en el mundo, tu olfato ya te dirá cómo está el panorama. Analiza si necesitas ese dinero a corto plazo. Luego, mira las diferentes alternativas y si no ves nada que te convenza, no te muevas. A veces la mejor inversión es no hacer nada.

Quizá te parezca que esto contradice el principio básico de mover el dinero y no dejarlo parado. Pero es que yo no estoy recomendándote que dejes tu dinero en una cuenta que no te pague intereses. Puedes dejarlo en la cuenta remunerada donde tienes ligadas todas las inversiones o puedes hacer una imposición a plazo fijo con vencimiento a una semana o a quince días, a la espera de tomar una decisión más meditada. Las prisas nunca son buenas consejeras, y menos para tu dinero.

Otra manera de hacer es invertir una parte de la cantidad que tienes destinada a la inversión. Si tienes 60 000 € puedes invertir 3000 € al mes en diferentes fondos de inversión, o en acciones, o en bonos, o en imposiciones a plazo fijo, entre otros productos. Esto te dará más tranquilidad siempre y cuando estés convencido de lo que estás invirtiendo y conozcas el horizonte temporal de tu inversión, es decir, el tiempo que tienes que dejar madurar el dinero.



Lo que es bueno para muchos no tiene que serlo para ti.

Compra bien y estarás tranquilo

La pregunta que más oigo es: ¿cuál es la clave de una buena inversión? De manera irónica siempre respondo que la clave está en comprar barato y vender caro. La gente acostumbra a reaccionar con cara de

póquer pensando que para decir esta perogrullada no hacía falta que alguien fuera a darles una conferencia o una clase.

Lógicamente esto es lo óptimo pero por desgracia no siempre lo conseguimos. Luego viene el debate sobre si lo importante es comprar barato más que vender caro o al revés, conseguir rentabilidad aceptable en poco tiempo más que una gran rentabilidad a largo plazo, que si especular es malo e invertir es bueno, y todas estas teorías que nos hemos creado para debatir sobre el sexo de los ángeles.

El debate es profundo y largo, y todo dependerá de la experiencia de cada uno en sus propias inversiones. Pero la experiencia como inversor y como asesor me ha demostrado una cosa fundamental: lo realmente importante es hacer una buena compra, por dos motivos fundamentales: uno es que la rentabilidad de una inversión se basa en dos cálculos, y el otro es la importancia de no vender con prisas.

La rentabilidad de una inversión se basa en dos cálculos

- El fruto que le sacamos a esa inversión, es decir, las ganancias que obtenemos por la “explotación” de esa inversión. Si es un inmueble o una plaza de aparcamiento por su alquiler, si es una acción por su dividendo, si es un bono por sus cupones, etc.
- La desinversión, que siempre intentaremos que sea a un precio superior al de compra, incluidos los gastos.

La desinversión siempre es una incógnita, puesto que hasta que no vendas no sabrás qué rentabilidad proporciona la compraventa, así que mejor no te preocupes demasiado por ello hasta que no llegue el momento.

El cálculo de la inversión es el que nos importa. La rentabilidad que le sacaremos a una inversión en función del fruto que da es de muy fácil cálculo:

$$\text{rentabilidad} = \frac{\text{Ingresos que genera}}{\text{Inversión realizada}} \times 100$$

Figura 16-1: Cálculo de la rentabilidad

En toda división, cuanto menor sea el denominador, mayor será el cociente, por lo que cuanto menor sea la inversión realizada, si los ingresos que genera son los mismo, la rentabilidad será mayor. Un buen precio de compra te asegura que la inversión dará una buena rentabilidad por la vía de sus frutos.

La importancia de no vender con prisas

Si te aseguras un buen precio de compra podrás negociar con más tranquilidad su precio de venta, ya que tendrás más margen de ganar dinero. Si has comprado muy caro se pueden dar dos situaciones:

- Que necesites liquidez y tengas que vender o deshacer la inversión.
- Que no necesites el dinero y no tengas prisa por vender.

En el segundo caso (no tienes prisa por vender) si compras caro puede ocurrir que el precio de ese activo caiga y tengas que esperar una buena temporada a venderlo para obtener una ganancia. Pero como no tienes prisa puedes permitirte ese lujo, aunque estés perdiendo un coste de oportunidad importante.

En el primer caso tienes un problema grave: tienes prisa por deshacerte de esa inversión ya que necesitas el dinero, pero como compraste a un precio superior al que tiene en el momento que tú quieres vender, te da rabia que lo que te genere sean pérdidas.

Destina tiempo a comprar o invertir en activos de calidad a buen precio. No es fácil, te lo aseguro, porque no siempre se dan las circunstancias y cuando se dan porque un determinado activo ha caído

de precio nos entra la inquietud de pensar que mañana podría estar más barato y que hemos hecho una mala compra.

Cuando llegue el momento de la venta ya te preocuparás de ello y de hacerla, lógicamente, al mayor precio posible. Pero mientras está invertido la rentabilidad viene determinada por el precio al que compraste, y si es bajo te aseguras, por un lado, una buena rentabilidad y, por otro, tener mejor poder de negociación en la venta.

Durante los años de la burbuja inmobiliaria mucha gente compraba inmuebles como inversión porque “los pisos nunca bajan”. La gente era consciente que compraba caro, pero aun sabiendo que el precio era excesivo, confiaban en que más tarde lo venderían a un precio más alto. Mal negocio (a eso se refiere el apartado “La trampa del precio” del capítulo 26). Elucubraban con que el precio de venta sería más alto y eso no lo sabe nadie. Lo que sí sabes es si el precio al que compras ahora es alto o bajo y si respecto a ese precio que estás pagando le puedes sacar rentabilidad vía sus frutos.

Un ejemplo reciente

Hace unos meses un cliente me comentó la posibilidad de invertir en un piso en la zona alta de Barcelona por 1 000 000 €. Su razón era que había estado mirando la zona y que podía sacar un alquiler mensual de 2000 € al mes. Tras un sencillo cálculo mi cliente dijo que 2000 € al mes representan 24 000 € al año. Y que 24 000 € respecto a 1 000 000 € daba una rentabilidad anual del 2,4 %.

Le dije que no me parecía atractiva la inversión por dos motivos. El primero es que en ese sencillo cálculo sólo incluía los ingresos y no los gastos, ya que por ese piso además del millón de euros debía incluir los gastos de compra y mantenimiento que van a cargo del propietario.

Pero aún teniendo en cuenta que esos 24 000 € fueran netos, la rentabilidad apenas cubría la inflación.

Le propuse que destinara ese millón de euros a comprar cuatro pisos en zonas más baratas por valor de unos 250 000 € cada uno. Las razones son las siguientes:

- A veces pensamos que si por un piso de 250 000 € cobramos un alquiler que llamaremos x , al comprar un piso que cuesta cuatro veces más podremos cobrar un alquiler de $4x$. Y eso no es del todo cierto. Si las condiciones actuales del mercado dicen que por un piso que cuesta 250 000 € puedes cobrar un alquiler de unos 700 €, por el del millón de euros es difícil cobrar 2800 €. ¿Imposible? No, pero difícil. Por lo que vale más la pena alquilar a 700 €/mes un piso que te ha costado 250 000 € (un cálculo rápido da una rentabilidad del 3,36 %, a partir de los 8400 €/año que se cobran y la inversión realizada de 250 000 €) que cobrar 2000 €/mes por un piso que ha costado 1 000 000 €, que deja una rentabilidad del 2,4 %. Y todo eso en un cálculo un poco grosero, ya que no contabilizamos los gastos y éstos hay que incluirlos.
- Por otra parte, se diversifica más la inversión inmobiliaria teniendo cuatro pisos que uno, ya que si tienes uno y el inquilino no paga tienes un problema. Pero teniendo cuatro la probabilidad de que los inquilinos no paguen (todos) es más baja.
- En un mercado inmobiliario como el actual es más fácil desinvertir en caso de necesidad un piso pequeño y barato que uno grande y caro.
- Hay más mercado potencial de inquilinos que pueden pagar 700 €/mes que de inquilinos que pueden asumir 2000 €/mes.

El precio de compra de una inversión marca la rentabilidad de dicha inversión.

Capítulo 17



Productos bancarios de ahorro



En este capítulo

- Depósitos a plazo y cuentas remuneradas
- Los números pueden engañar. Aprender la diferencia entre TAE y nominal
- La trampa del precio en los anuncios de las entidades financieras
- Una opción conservadora para no sufrir demasiados imprevistos



En esta fase en la que te encuentras, como un principiante en asuntos de inversiones, es importante entender la diferencia entre invertir y especular. Si tienes separados ambos conceptos estarás invirtiendo inteligentemente, ya que la especulación busca un beneficio a corto plazo y la inversión está más encaminada a obtener una rentabilidad a largo plazo. Cuando tengas más experiencia, y si tenemos la oportunidad de conocernos, te explicaré por qué, para mí, ambos conceptos son exactamente iguales. Pero esto ahora no toca.



Nunca es recomendable invertir todos los ahorros en una inversión de más riesgo o volatilidad, o incluso un porcentaje considerable si sabes que en un período corto vas a necesitar ese dinero. Cuanto más arriesgada sea una inversión, mayor rentabilidad deberás exigirle y mayor deberá ser el tiempo en el que te olvides del dinero.

Más adelante ya estableceremos ciertas pautas para que vayas por el camino correcto.

Depósitos a plazo

Un *depósito a plazo fijo*, o más conocido como *imposición a plazo fijo* (IPF), es el proceso inverso de un crédito, es decir, somos nosotros los que prestamos dinero al banco. Este “préstamo” que hacemos se formaliza en un contrato en el que se estipulan, entre muchos otros, los siguientes aspectos.

- La cantidad de dinero que se va a depositar.
- El período de tiempo que el dinero estará depositado en el banco.
- Los intereses que recibiremos por haberle hecho el préstamo a la entidad bancaria.



La percepción de unos intereses que ya sabemos de antemano hace que, en contrapartida, tengamos que dejar inmovilizado el dinero hasta el vencimiento que marca el contrato.

Estos intereses podemos cobrarlos al final del período establecido o de manera periódica en función de lo que nos sea más cómodo. Si decides retirar tu dinero antes de tiempo puedes encontrarte con la sorpresa de que te apliquen penalizaciones por cancelación anticipada; aunque no solemos fijarnos en esos detalles, datos como éste también aparecen en el contrato.



El importe de la comisión que te cobren no puede ser superior al de los intereses brutos devengados hasta que decidiste cancelar la imposición. ¿Y por qué me cobran una comisión por cancelación anticipada? Pues porque tú le has dejado este dinero al banco que sabe que tiene hasta una fecha para poder hacer inversiones con él, y llegada esa fecha el banco tendría que devolverte tu dinero. Pero si le pides que te lo devuelvan antes de lo pactado, el banco va a tener que desinvertir y quizá sufra alguna que otra penalización. Por lo que respecta al interés y al plazo, tienes que fijarte en algunos aspectos. Imagina que un amigo te dice que ha visto un depósito a un año al 3 % y tú estabas planteándote invertir en un depósito a un día al 2 %. Pero hay que pensar un poco más, porque los tipos de interés suelen referirse a un período de un año. ¿Y qué significa eso? Pues que si tú mantienes la inversión un año obtendrás la rentabilidad que te dicen. Entonces, de las dos opciones, la de un año ofrece mayor rentabilidad.



Los intereses se expresan en porcentajes mediante la tasa anual equivalente (el TAE que ahora enseguida veremos). Lo que te interesa es conocer el tipo de interés nominal al plazo que hayas contratado (un mes, tres meses o el que sea) para saber lo que efectivamente vas a cobrar.

Las imposiciones a plazo fijo se suelen contratar a plazos cortos que oscilan entre los tres meses y un año; no obstante, existen depósitos a nueve meses, dos años, incluso cinco. Es una buena opción para aquellos inversores que no quieren excesivos riesgos ni sufrir los

movimientos bruscos de los mercados financieros. Ahora bien, existen dos pequeños riesgos que hay que tener en cuenta:

- **Riesgo de tipo de interés.** Puedes contratar un depósito al 4 % durante un año, pero si durante ese año los tipos de interés suben, verás que te siguen remunerando al 4 % mientras los tipos están, por ejemplo, al 6 %. Este coste de oportunidad (lo que dejas de ganar) tienes que asumirlo. Ahora bien, tienes la opción de cancelar la IPF al 4 % y contratar una nueva con los tipos actuales, aunque debes analizar si te compensa la penalización que tendrás que pagar con lo que vas a ganar de más con la nueva IPF al 6 %.
- **Riesgo de crédito.** Recuerda que una imposición a plazo fijo es la operación inversa a un crédito. De la misma manera que cuando el banco te da un crédito corre el riesgo de que no le devuelvas el dinero que te han dejado, ahora eres tú quien corres el riesgo de que el banco no te devuelva el dinero que has invertido en el depósito.

Sin embargo, para eso está el Fondo de Garantía de Depósitos, que garantiza la recuperación de hasta 100 000 € por cliente y entidad en caso de que una entidad financiera quiebre y no pueda atender sus obligaciones de pago. Para más información te recomiendo que visites la página web, www.fdg.es.

Tipo de interés nominal y tasa anual equivalente

El *tipo de interés nominal* (TIN), o rendimiento bruto, en cualquier inversión es la cantidad bruta que nos pagan, sin tener en cuenta la fiscalidad, los gastos ni otras comisiones. Lógicamente, cuanto más alto sea el tipo de interés nominal, mejor.

La *tasa anual equivalente* (TAE) es una herramienta que permite comparar, de forma homogénea, productos financieros con distintos intereses nominales, plazos de pago y, en el caso de préstamos, las comisiones que se puedan aplicar.

¿Son iguales dos depósitos a un año, con un tipo de interés nominal del 3 %, si uno paga los intereses cada tres meses y el otro al vencimiento?
o ¿son iguales dos depósitos a cinco años, con un tipo de interés nominal del 2,75 %, si uno paga los intereses cada mes y el otro al final?

No, porque si los intereses se cobran al principio, se pueden reinvertir, y a su vez los intereses cobrados generan nuevos intereses, mientras que si cobramos al final, los intereses no generan nunca una rentabilidad adicional. Este concepto se conoce como *capitalización de intereses* y, como ves, hace difícil comparar distintos depósitos. ¿Qué es mejor, un tipo de interés nominal del 3 % que se cobre al principio o un tipo de interés nominal del 3,75 % que se cobre al final?



A la hora de comparar dos depósitos de dos entidades diferentes no te dejes llevar solamente por la rentabilidad a primera vista porque al comparar plazos distintos y frecuencia de intereses distintos sería como comparar peras con manzanas.

Solemos caer fácilmente en la trampa del precio (ve al capítulo 26 si quieres saber más de este asunto). Pues para no caer y poder comparar peras con peras y manzanas con manzanas se emplea la TAE, que se encarga de calcular la capitalización de intereses y cuyos rasgos principales son:

- La TAE es mayor que el tipo de interés nominal si los intereses se cobran antes de un año.
- La TAE es menor que el tipo de interés nominal si se cobran los intereses a partir de un año.
- La TAE es igual que el tipo de interés nominal si la imposición se hace a un año y se cobran los intereses al final de ese año.



Es interesante conocer la TAE de todas las opciones que contemples. La más alta es la mejor.

El cálculo de la TAE está basado en el tipo de interés compuesto y en la hipótesis de que los intereses obtenidos se vuelven a invertir al mismo tipo de interés. Esta hipótesis hace aguas en el momento en el que no siempre que cobramos los intereses los reinvertimos (porque nos los gastamos) y en caso de quererlos reinvertir nadie dice que lo podamos hacer al mismo tipo de interés. Pero el cálculo de la TAE puede ser ligeramente diferente según el producto bancario de que se trate. Cabe reseñar que en los préstamos, para calcular la TAE se tienen en cuenta los gastos.

A la hora de invertir en productos de ahorro como un IPF, la TAE es el resultado de calcular el interés generado por el capital asumiendo un único pago en un plazo de un año. La fórmula del TAE será:

$$TAE = \left(1 + \frac{r}{f}\right)^f - 1 \quad -$$

donde:

r es el tipo de interés nominal (mensual, semestral, etc.) expresado en tanto por uno (por ejemplo si se trata del 4 %, el tanto por uno es 0,04).
 f es la frecuencia de pagos/cobros de intereses: Es 12 si r es mensual, 6 si es bimestral, 4 si es trimestral, 3 si es cuatrimestral, 2 si es semestral y 1 si es anual.

En términos generales, para un mismo tipo de interés nominal, una mayor frecuencia de pagos genera una TAE mayor. Pero como te decía anteriormente, lo normal es que los intereses no los reinviertas, y si lo haces, no siempre lo harás al mismo tipo de interés. Es importante tener claro este aspecto, porque cuando un banco te promete el 5 % TAE durante el primer mes, no significa que te dé ese mes el 5 % de lo que has depositado.

Si inviertes 1000 € en un depósito mensual al 5 % TAE durante un año, al final del año se obtendrán 1050 €. Despejando r de la anterior fórmula de la TAE, el TIN es:

$$r = f[(TAE + 1)^{1/f} - 1]$$

$$r = 12 [(0,05 + 1)^{1/12} - 1] = 0,048889$$

Así que el TIN anual será del 4,89 % y, por lo tanto, el TIN en cada período de cobro (cada mes) es de:

$$(r / 12) \times 100$$

$$\text{es decir, } (0,048889 / 12) \times 100 = 0,4074 \%$$

Se divide r por 12 porque se quiere averiguar el TIN para un único mes (el tipo de interés efectivo mensual porque nuestra inversión va a ser sólo a un mes), y se multiplica por 100 para pasarlo a tanto por ciento. Eso es lo que realmente vas a cobrar por ese depósito al 5 % TAE. No es que estén engañándote, ya que si esa inversión fuera a un año y con cobro de los intereses al final del año sí que obtendría el 5 % TAE. En ese caso, obtendrías mes a mes el 0,4074 % sobre lo acumulado (si no sacas dinero del depósito). De manera que:

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1000 \text{ € el primer mes} = 1004,07 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1004,07 \text{ € el segundo mes} = 1008,16 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1008,16 \text{ € el tercer mes} = 1012,27 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1012,27 \text{ € el cuarto mes} = 1016,39 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1016,39 \text{ € el quinto mes} = 1020,53 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1020,53 \text{ € el sexto mes} = 1024,69 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1024,69 \text{ € el séptimo mes} = 1028,86 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1028,86 \text{ € el octavo mes} = 1033,06 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1033,06 \text{ € el noveno mes} = 1037,26 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1037,26 \text{ € el décimo mes} = 1041,49 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1041,49 \text{ € el undécimo mes} = 1045,73 \text{ €}$$

$$0,4074 \% \text{ sobre } 1045,73 \text{ € el duodécimo mes} = 1050 \text{ €}$$

De tal modo que el último mes se acumularían 1050 €, que es el 5 % TAE prometido.

¿Y cuándo me pagarán los intereses?

Veamos qué diferencia supone cobrar los intereses de un depósito a un plazo o a otro:

Si contratas un depósito de 10 000 € a un año con interés nominal anual del 4 % y pago de intereses **al final del plazo**. Al final te pagarán

$$10\,000 \times (1 + 0,04) = 10\,400 \text{ €}$$

Ello supone 400 € de intereses que, sobre el capital inicial, supone el 4 % de TAE. En este caso, cuando hacemos una imposición y cobramos todos los intereses de golpe al final del año (doce meses) el tipo de interés nominal y la TAE coinciden.

$$\text{TAE} = [(1 + (0,04 / 1))^1 - 1] = 0,04 = 4 \%$$

Si contratas el mismo depósito de 10 000 € a un año con interés nominal anual del 4 % y pago de intereses **mensuales**, ese 4 % anual se transforma en el 0,33 % mensual (4 / 12) (pasando del tipo de interés nominal anual al tipo de interés efectivo mensual o tipo de interés nominal mensual) que, aplicado consecutivamente doce meses sobre el capital inicial, permite obtener 407,42 € de intereses al final del período.

$$10\,000 \times (1 + (0,04 / 12))^{12} = 10\,407,42 \text{ €}$$

Estos intereses sobre el capital inicial suponen el 4,07 % de TAE.

$$\text{TAE} = [1 + (0,04 / 12)]^{12} - 1 = 0,0407 = 4,07 \%$$

Cuentas a la vista remuneradas

Como bien sabes, las cuentas corrientes y las libretas de ahorro tradicionales no acostumbran a ofrecer rentabilidades muy altas, de hecho, son prácticamente nulas. Estas cuentas sirven para podernos gestionar los ingresos y pagos que hacemos mediante domiciliaciones y transferencias, pero no son un producto que sirva para sacarle más jugo a los ahorros.



No tiene ningún sentido que dejes cantidades importantes de dinero en una cuenta corriente, ya que no genera intereses, y con las comisiones y gastos de mantenimiento la inflación hará que ese dinero valga cada vez menos.

Pero hay entidades que ofrecen cuentas corrientes y libretas remuneradas; esos productos son la combinación perfecta entre rentabilidad y liquidez. Ahora bien, presentan algún que otro inconveniente ya que no todos permiten toda la operatividad que tienen las cuentas corrientes y las libretas ordinarias. Algunas, por ejemplo, no permiten la domiciliación de recibos ni nóminas, ni tampoco tarjetas de crédito y débito. No obstante, son un complemento perfecto para combinar con tu cuenta tradicional, donde sí tienes la nómina y los recibos. Además, desde esa cuenta puedes ligar las inversiones que hagas en cualquier producto financiero. Además, el

hecho de no poder tener tarjeta de crédito y débito te ayudará a superar la tentación de querer disponer del dinero ante algún que otro capricho. Algunas de estas cuentas presentan rentabilidades similares a las de una IPF, pero con la ventaja de que no deberás de esperar al vencimiento para rescatar tu dinero, ya que dispones de la misma liquidez que tu cuenta corriente habitual. ¿Te acuerdas de la conveniencia de disponer de un fondo de emergencia? Pues estas cuentas son idóneas para este tipo de ahorro.

Anuncio grande, rentabilidad no tanto

Al pasar por delante de una oficina bancaria ves un cartel con un 4 % de tamaño más que considerable. Ese tipo de interés te llama la atención, ya que es una buena oferta tal y como están los tipos de interés actualmente.

Debajo, y con letra pequeña, hay otros datos que no te paras a leer, pero da lo mismo, porque crees que el 4 % es una buena rentabilidad para una parte de tus ahorros.

Contratas la inversión y al finalizar el plazo, cuando comparas los intereses que has recibido con la inversión que has hecho te das cuenta de que no has cobrado el 4 %. ¿Qué ha pasado?

Esa letra pequeña que apenas leíste en su momento aportaba información importante.

DEPÓSITO OFERTÓN MEGAPLUS

Plazo: 3 meses

TAE: 4 %

Tipo de interés nominal: 3,94 %

Importe mínimo: 3000 €

Importe máximo: 50 000 €

Sin penalización por cancelación anticipada

Exclusivo para nuevos clientes

El depósito ofrece el 4 % TAE para una inversión a tres meses. Como ya sabes, ese 4 % no es real, dado que solamente lo sería si invirtieras a un año con pago de los intereses al final del año. La publicidad no dice nada sobre cuándo se cobran los intereses, pero vamos a suponer que es al final de los tres meses.

Fíjate en el tipo de interés nominal anual.

$$r = f \times [(TAE + 1)^{1/f} - 1]$$

$$r = 4 \times [(0,04 + 1)^{1/4} - 1] = 0,0394$$

TIN = 3,94 %

Fíjate también en que este dato coincide con la letra pequeña del anuncio cuando te informa de que la tasa nominal anual es del 3,94 %. Pero cuidado, al igual que la TAE es el tipo de interés que obtendrías si invirtieras a un año cobrando los intereses al final de año, la TIN calculada es el interés que obtendrías si contrataras la inversión a un año cobrando intereses cada tres meses. Es la TIN anual. Recuerda que la TAE sale mayor que el tipo de interés nominal si los intereses se cobran antes de un año como es el caso que estamos viendo.

Pero esto no es cierto porque el anuncio te dice que el depósito sólo tiene una vigencia de tres meses. Por lo tanto, tenemos que convertir ese tipo de interés nominal (que siempre es anual) a un tipo de interés nominal trimestral o tipo de interés efectivo trimestral. Para ello dividimos el tipo de interés nominal entre 4, porque son los trimestres que tiene un año.

$$(r / 4) \times 100$$

$$(0,0394 / 4) \times 100 = 0,985 \%$$

Mira por dónde, esa inversión que te ofrecen al 4 % en realidad te generará el 0,985 %. ¿Me está engañando esta entidad financiera? Ni mucho menos. Te han informado de la TAE en letras bien grandes para captar tu atención, luego te informan del tipo de interés nominal anual en letra más pequeña porque el tipo de interés no es tan atractivo; y cuando finalmente echas cuentas y ves lo que realmente vas a cobrar, te percatas de que es mucho menos. No te engañan, simplemente utilizan técnicas de marketing para captar tu atención y que sólo retengas en tu cabeza el 4 % TAE.

Si inviertes 10 000 €, obtendrás 10 098,50 € al final de los tres meses.

$$10\ 000 \times (1 + 0,985 \%) = 10\ 098,50 \text{ €}$$

Si en vez de un trimestre hubieras reinvertido durante los cuatro trimestres la cantidad invertida más todos los intereses al mismo tipo de interés, al final del año hubieras obtenido 10 330 €.

0,985 % sobre 10 000 € el primer trimestre = 10 098,50 €.
0,985 % sobre 10 098,50 € el segundo trimestre = 10 197,97 €.
0,985 % sobre 10 197,97 € el tercer trimestre = = 10 298,42 €.
0,985 % sobre 10 298,42 € el cuarto trimestre = 10 400 €.
Así habrías obtenido el 4 % de rentabilidad, que coincidiría con la TAE del anuncio.
 $(10\ 400 / 10\ 000) - 1 = 0,04$
 $0,04 \times 100 = 4 \%$

Las mejores ofertas en este tipo de cuentas las encontrarás en internet; la mayoría de ellas no cobra ni comisiones ni gastos de mantenimiento. Es fundamental mirar escrupulosamente las ofertas, ya que muchas de ellas tienen un período de plazo definido y algunas veces es corto. Si tenías pensado dejar el dinero allí una larga temporada verás que pasado ese plazo tus ahorros se remuneran a un tipo de interés no tan alto. Otras entidades lo que ofrecen es un buen tipo de interés sólo para el dinero que vayas ingresando nuevo o sólo aquel que haga superar el saldo máximo que hayas tenido hasta entonces.



Si quieres evitar tentaciones, tener liquidez, seguridad y una buena remuneración, son las cuentas perfectas para destinar parte de tus ahorros y ser el eje de las inversiones que hagas en otros productos financieros.

Capítulo 18



Invertir en inmuebles



En este capítulo

- Lo que hay que saber antes de comprar un inmueble
- La compra de la vivienda habitual como inversión
- Comprar o alquilar
- Diferencias entre invertir en un inmueble y comprar la vivienda habitual



Un porcentaje muy elevado de españoles tienen más del 60 % de su patrimonio en el sector inmobiliario, por lo que este capítulo es de vital importancia para hacer una pequeña reflexión de qué significa comprar un inmueble e invertir en él o comprar tu vivienda habitual.

Aunque es un tema polémico y en el que casi todo el mundo se considera experto, pretendo que les des varias vueltas a esas ideas preconcebidas que hemos ido heredando de nuestros padres sobre la importancia de tener en propiedad nuestro pisito.

Yo te daré mi opinión, pero la generalización acostumbra a ser causa de tremendos errores, ya que la situación personal de cada uno y los problemas derivados de una mala inversión en inmuebles son muy diferentes.

La vivienda habitual

La compra de la vivienda es, posiblemente, el desembolso más importante que vamos a hacer a lo largo de nuestra vida.

- Porque va a influir en el lugar donde vamos a desarrollar nuestra vida diaria durante un largo período de tiempo.
- Porque va a suponer una inversión dineraria muy elevada y debemos intentar que genere valor.
- Porque, a no ser que por suerte o por herencia dispongas de la cantidad que tienes que invertir, vas a tener que financiar esa compra y, por lo tanto, pasarte muchos años de tu vida endeudado.



Muchas veces nos preocupamos solamente por el tipo de hipoteca que vamos a elegir y por escoger con qué banco hacerlo con el mínimo coste posible. Esto es importante, pero no olvides que previamente debes saber bien qué estás comprando, dado que una cosa es qué compras y otra bien diferente cómo lo financias.

En los últimos años hemos visto caer ciertos mitos en el sector inmobiliario, y uno de los más importantes ha sido “los pisos nunca bajan”. De hecho, es cierto, nunca bajan... hasta que finalmente bajan. Por ello es importante no generalizar y escoger bien la inversión que vamos a hacer, porque en épocas de vacas flacas no todos los inmuebles bajan de la misma manera y en la misma proporción. En

consecuencia, antes de comprar un activo inmobiliario debemos conocer una serie de aspectos que a la larga podrían generar gastos inesperados y, por lo tanto, un descalabro más en nuestra economía doméstica.

Después ya miraremos cómo financiamos esa compra si es necesario, porque aunque ya hemos hablado de cómo funcionan los préstamos, entraremos en un poco más de detalle sobre los préstamos hipotecarios. Obviamente no es lo mismo si queremos el inmueble como vivienda habitual, como segunda residencia, como pura inversión para el cobro de unos alquileres, etc.

Cuando hablamos de inversión en vivienda habitual hay que ser especialmente cuidadoso con los números que utilizamos para calcular el beneficio que le sacamos.

Mucha gente decía hace unos años: “Este piso lo compré en el año 1995 por 180 000 € y si lo vendiera ahora me darían 400 000 €”. No lo pongo en duda, de hecho la ley de la oferta y la demanda nos decía eso. Ahora bien, si pensamos que hemos hecho la mejor inversión de nuestra vida deberíamos pensar antes una serie de cosas.

Si vendes tu vivienda habitual entiendo que tendrás que comprar otra. Existe la posibilidad de vivir en la calle pero de entrada no te la recomiendo. Entonces ¿tu piso ha sido el único que ha subido de valor desde 1995?, porque si es así, eres un genio: vendes tu piso por 400 000 € y vuelves a comprar un piso similar en una zona mejor o más adecuada a la vida que llevas ahora por 180 000 €. Pero aquí hay un problema. Tú como vendedor te verás favorecido por un incremento de los precios de estos activos, pero una vez que hayas vendido volverás a ser comprador y no tendrás más remedio que comprar más caro que cuando lo hiciste al comprar el primero.

De ahí resta la pérdida de poder adquisitivo durante estos últimos años (alias “inflación”), todos los gastos de mantenimiento que has invertido en el piso para poder venderlo por 400 000 € y los gastos que te supuso la compra y la venta (notarios, tasaciones, impuestos, etc.). Por no hablar de los intereses que has tenido que pagar si la compra la has hecho mediante hipoteca. Aquí vamos a detenernos.

Cuando en el capítulo 9 te comentaba todo lo referente a las deudas, matizaba un aspecto muy importante: las deudas generan intereses. Esa cuota que pagas cada mes, aunque no lo parezca, incluye capital e

intereses y al final de la vida del préstamo los intereses suman una cantidad muy importante. ¿No te lo crees?, pues mira esto. La persona que compró en 1995 por 180 000 € no dice si lo pagó todo de golpe porque disponía del dinero o tuvo que financiar la operación mediante una hipoteca. Vamos a suponer que sucedió lo segundo. Suponiendo que el préstamo hipotecario lo negoció a treinta años, que le concedieron el 80 % del valor del inmueble y que el tipo medio al que ha pagado el interés (porque lo haría variable y unos años pagaría más que otros), es del 3 %, resulta que...

Importe del préstamo	144 000 €
Tipo de interés	3%
Cuota	mensual
Años	30

CUOTA MENSUAL	607,11 €
INTERESES PAGADOS	74 267 €

Al cabo de treinta años ha pagado 74 267 € solamente en intereses. Teniendo en cuenta que el préstamo se le concedió por el 80 % del valor del inmueble (144 000 €), los intereses representan el 51,57 %; o lo que es lo mismo, el pisito le ha costado el 50 % más del precio que él cree que pagó. Además a los gastos que decíamos antes, añádele estos intereses. Verás que la rentabilidad no es tan alta como al principio parecía. O quizá sí, pero no des nada por supuesto sin antes hacer números. Lógicamente cuando queramos calcular la rentabilidad deberíamos incluir dentro del beneficio aquellos “rendimientos psicológicos” que hemos obtenido durante estos años: lo felices que hemos sido viviendo en ese piso, lo cerca que estaba el colegio y el trabajo con el consiguiente ahorro de

tiempo, las amistades que hemos hecho con los vecinos (¿seguro?), la calidad de vida, etc. Pero esto no es fácil y acaba siendo el consuelo de los tontos.

Hay gente que dice: “Voy a invertir en mí; me voy un mes al Caribe. Lo necesito”. Si realmente es una inversión deberías sacar algún rendimiento económico por ello. ¿O acaso cuando llegues del viaje dirás que has obtenido el 5 % de felicidad o el 8,5 % de renovación interior? No dudo que habrás disfrutado de lo lindo en el Caribe, pero no te engañes, no es una inversión, al menos, desde el punto de vista económico. Sería ideal poder medir estos rendimientos no económicos, pero hay dos problemas:

- Éste es un libro sobre dinero y cómo rentabilizarlo, por lo tanto, todo lo que no tenga que ver con él no nos interesa.
- Lo siento pero todavía no he conseguido encontrar una fórmula matemática en la que pueda incluir estos beneficios no económicos y permita calcular la rentabilidad.

¿Te acuerdas cuando hablábamos de activos y pasivos? A la gente le resulta fácil entender que si tiene una casa en la que va a vivir y que, por lo tanto, no le va a generar ningún flujo de efectivo, es un pasivo.



También hablábamos de la carga emocional que comporta comprar una vivienda, de los rendimientos económicos, pero recuerda: mezclar emociones con decisiones económicas no acostumbra a tener consecuencias muy positivas, ya que el dinero tiene la característica de dotar a cada decisión de un cariz emocional.

Las consecuencias de tomar la decisión de ser dueño de una casa en vez de empezar cuanto antes una cartera de inversión son principalmente tres:

- **Pérdida de tiempo**, durante el cual otros activos hubieran aumentado más de valor.

- **Pérdida de capital adicional**, que hubieras podido utilizar para comprar otros activos en vez de hacer frente a los gastos de esa vivienda.
- **Pérdida de experiencia financiera.** La inversión es un proceso de aprendizaje donde es normal llevarte bastantes golpes. Cuanto más inviertas, mejor encajarás esos golpes y menos recibirás en el futuro. Por muchos libros que leas y asesores que escuches no aprenderás hasta que lleves tiempo invirtiendo, sufriendo y gozando de sus consecuencias.

Entonces, llegamos a la conclusión de que comprar un inmueble para vivir en él es una mala inversión, ¿no? ¡No!, se debería estudiar cada caso. Lo único que debes tener siempre presente es la diferencia entre un activo o un pasivo, si la compra de esa vivienda realmente es un activo que te generará valor, y si previamente has comprado los activos o ha hecho las inversiones necesarias que te generarán flujos de dinero que te permitan pagar la casa tranquilamente mientras tu capacidad de ahorro se mantiene.

Todos tenemos que acceder tarde o temprano a un sitio en el que vivir. Si compras la vivienda mediante un préstamo has de pensar que, para compensar las salidas de caja que mensualmente te proporciona haber comprado ese inmueble, deberás generar activos que sean productivos y te generen entradas de caja si no quieres ver tu patrimonio estancado. Por lo tanto, es importante que hagas números y, aunque quieras comprar un piso mediante hipoteca, procura que la cuota mensual te permita seguir ahorrando, aunque sea poco, para generar volumen y poder comprar activos que te generen entradas de dinero.

Nadie dice que comprar un inmueble sea algo malo, pero cada uno tiene sus propias características, sus ingresos, su voluntad de ahorro y depende de la situación de cada persona la inversión puede ser mejor o peor. No des nada por supuesto y evita las generalizaciones. En las inversiones inmobiliarias se puede ganar mucho dinero pero también

se puede perder bastante, por lo tanto, quítate de la cabeza que invertir en inmuebles es un chollo porque no siempre puede ser así.

¿Comprar o alquilar?

Primero debemos separar la inversión en inmuebles de la compra de la vivienda habitual. La inversión en inmuebles puede ser muy buena aunque esto no quiere decir que siempre lo sea, como pasa en cualquier inversión.

Ahora vamos a centrarnos en la vivienda habitual, que es aquella que deseamos para desarrollar nuestra vida. Y dentro de la compra de la vivienda habitual necesitamos separar los casos de compra sin necesidad de financiación (pocas) de aquellos en que hay que recurrir a un préstamo hipotecario (la gran mayoría).

Sí que es cierto que durante mucho tiempo he defendido que la compra de la vivienda habitual no es una inversión que genere grandes beneficios, ahora bien, eso no quita que mucha gente haya podido ganar dinero. Esto es como decir que la bolsa es una inversión muy rentable; pues depende de qué valores estemos hablando, de cuándo compraste y cuándo vendiste, etc.

El tipo de vivienda y su ubicación y entorno van a influir en tu estilo de vida. Si a esto le añadimos que durante un largo período de tiempo vas a estar ligado al pago de unas cuotas y sus intereses, entenderás que se trata de una compra que no puedes realizar sin el debido análisis. Por lo que la primera decisión que debes tomar es si te encuentras en el momento adecuado para comprar tu casa.

Ser propietario de una vivienda, junto con el fútbol y la siesta, es algo sagrado en este país. Constantemente oigo eso de que alquilar es tirar el dinero, dando a entender que la compra siempre es preferible al alquiler. No te voy a negar que comprar una vivienda tiene muchas ventajas:

- Puede ser una buena inversión a largo plazo.
- Pagar cada mes la cuota de la hipoteca te obliga a ahorrar todos los meses y, al cabo de unos años, poseerás un bien valorado en mucho dinero.
- Una vez cancelada la hipoteca no pagarás ni cuotas ni alquileres y, si es necesario, podrás utilizar la vivienda para financiar tu jubilación u otro gasto importante.
- En unos cuantos años, las cuotas de la hipoteca representarán menos dinero con relación a la subida general del coste de la vida, mientras que los alquileres se actualizan anualmente con el IPC, y se pueden disparar a la hora de renegociar tu contrato o firmar otro.

- Tener un techo propio te proporciona seguridad, por lo que no tienes que preocuparte de si el arrendador no te renueva el contrato o te sube mucho el alquiler, y una vez cancelada la hipoteca, tú y tu familia estaréis protegidos en caso de que vengan malos tiempos.
- No tendrás que sufrir por tener que pagar un alquiler cuando te jubiles y tus ingresos sean inferiores.
- Si la casa es tuya, puedes hacer las reformas que desees o decorarla como te apetezca.

Todas éstas son buenas razones para comprar, pero no olvides que el alquiler también ofrece ciertas ventajas:

- Una vivienda en propiedad ata mucho a sus dueños.
- No tendrás la misma libertad si tienes que cambiar de residencia por razones familiares o laborales.
- Si no consigues vender la casa con facilidad, te verás obligado a hacerlo por debajo de tus expectativas o tendrás que pagar dos hipotecas, o una hipoteca y un alquiler.
- Puedes perder buenas oportunidades profesionales por no tener movilidad geográfica.
- Ser propietario financiando la compra supone, que además del pago de las cuotas del préstamo, deberás soportar una serie de gastos que ni vas a recuperar ni te aportan ninguna ventaja fiscal (seguros de

hogar, impuestos, mantenimiento y gastos de comunidad). Cuando vives de alquiler, estos gastos suele cubrirlos el arrendador.

- Al precio de compra de la casa hay que añadir una serie de gastos asociados a la compraventa y formalización del préstamo hipotecario, que corren normalmente a cargo del comprador (tasación, notaría, gestoría, verificación registral, comisiones de apertura o de subrogación, impuestos sobre la constitución de la hipoteca, IVA o impuesto de transmisiones, seguros, etc.). Los gastos totales de la operación suponen, de media, alrededor del 10 % del importe financiado. Es decir, para una hipoteca de 300 000 € deberías desembolsar unos 30 000 € en gastos no recuperables (además de la entrada). ¿Has pensado cuántos meses de alquiler representa este importe?
- Antes te he demostrado que al final de la vida del préstamo la cantidad de dinero que vas a pagar en intereses es muy alta.
- El coste de oportunidad. Cuando inmovilizamos un dinero en la compra de una vivienda que genera muchos gastos, estamos dejando la oportunidad de destinar este dinero a otras inversiones que podrían ser más productivas



También debes tener en cuenta que estos gastos se pagan en el momento de formalizar el préstamo hipotecario, independientemente de si vas a vivir en esa casa un año o toda la vida. En condiciones normales de mercado, el valor de las viviendas crece despacio, por lo que si piensas quedarte menos de cinco años para luego vender la casa, tienes muchas probabilidades de perder dinero. Además, insistiré en ello, si vendes tu vivienda para comprarte otra, que también habrá subido de precio, la pequeña plusvalía que hayas

conseguido quedará enterrada en la compra de la próxima vivienda habitual.

Después de todo este mareo, seguramente sigues sin tener las cosas claras, por lo que la pregunta fundamental que debes hacerte es: ¿puedo permitirme comprar una vivienda?



Mucha gente se centra en la cuota de la hipoteca y se olvida de que la mayoría de las entidades no financian el cien por cien, por lo que debes asegurarte de disponer de dinero para afrontar el resto más los gastos. Preocúpate de saber si cuentas con los ahorros suficientes para adquirir una vivienda.

Para la entrada debes contar que necesitarás cerca del 20 % del precio total de la vivienda. Las entidades financieras suelen prestar el 80 % del valor de tasación del inmueble, no del precio al que compras. Si compras a buen precio puede ser que el 80 % del valor de tasación sea más que el 80 % del precio, pero si compras a un precio mayor que el valor de tasación posiblemente tendrás que aportar más del 20 % del precio de venta.

Aunque se sale de la norma general, puede haber entidades financieras que estén dispuestas a financiar hasta el cien por cien de la vivienda. Pero independientemente del riesgo que está asumiendo la entidad (así les ha ido a muchas entidades), y aunque creas que esto es una buena noticia para ti, es necesario que entiendas que el “favor” que te hacen conlleva mucho riesgo para tus intereses:

- Al asumir más riesgo, la entidad querrá compensar con unas condiciones más desfavorables para ti, como por ejemplo un tipo de interés más elevado y mayores comisiones.
- Podrán imponerte más condiciones, como por ejemplo disponer de un avalista.
- El coste total para la adquisición de la vivienda se disparará ya que estarás abonando un tipo de interés más alto sobre una cantidad

mayor.

- La cuota mensual puede sobrepasar tu límite de endeudamiento recomendado, por lo que podrías pasar por serias dificultades para el pago de la deuda y correr el riesgo de perder tu casa. Te recomiendo que vuelvas a leer el capítulo 9, en concreto el apartado “¿Qué debo saber antes de endeudarme?”.



Si no tienes dinero suficiente para la entrada, es mejor que aplaces la compra y optes por el alquiler.

Si no es la primera vez que compras una vivienda habitual, sino que ya dispones de otra vivienda para vender, los ingresos de esta venta probablemente cubran el capital inicial necesario. Pero esta circunstancia sólo se dará si consigues venderla antes de comprar la nueva y a un precio que supere la deuda pendiente, lo cual nadie te garantiza.

La segunda pregunta que debes plantearte es si podrás asumir la cuota como un gasto fijo obligatorio todos los meses sin tener que soportar excesivos sacrificios; otra vez hablamos de la capacidad de endeudamiento y su límite.

Pero aunque en este momento no tengas ninguna otra deuda pendiente, la cuota de la hipoteca nunca debería llegar al 40 % de tus ingresos (como límite de endeudamiento total), ya que si en el futuro necesitas un préstamo para comprar un coche o hacer una reforma o afrontar una emergencia, no tendrías margen para asumir otro pago.

Piensa también que los tipos de interés pueden subir o los gastos de la familia aumentar en relación con los ingresos. Por eso, no te recomiendo que la cuota mensual del préstamo hipotecario no supere el 30-35 % de tus ingresos netos mensuales.

En una entrevista en la radio, el presentador del programa disentía de mi opinión, ya que pensaba en que podría darse el caso de una persona que compró a un precio hace unos años, vendió al cabo de un tiempo a un precio superior y ahora vive de alquiler disfrutando de sus ahorros.

Mi pregunta fue: “¿Conoces a mucha gente que haya hecho esto?”. Claro que hay casos. También conozco casos de gente mayor con hijos independientes que al vender la vivienda habitual donde vivían e irse a una vivienda más pequeña (ahora las necesidades de espacio son menores) y, por lo tanto más barata comparativamente, han obtenido una plusvalía que los ayudará a complementar sus ingresos de jubilación.

Pero no nos engañemos, la manera que hemos tenido la mayoría de los españoles de “invertir” en la vivienda habitual mediante financiación no se puede considerar una inversión como tal. Eso no quiere decir que siempre sea un mal negocio, son cosas distintas ya que he conocido gente que comprando en buenos momentos y vendiendo en mejores ha conseguido plusvalías incluso teniendo en cuenta todos los costes asociados que antes hemos mencionado.

Recuerda que tu situación no tiene por qué ser la misma que la del resto de la gente. Antes de seguir adelante te recomiendo que te des una vuelta por el capítulo 26, en concreto por el apartado “La trampa del precio”.

¿Qué tengo que saber antes de comprar un inmueble?

Bien, a pesar de todo, decido comprarme un piso o casa. Y ahora ¿qué hago?

Primero de todo deberías saber cómo se calcula el precio de una casa. En principio, la superficie que tenga influirá de manera significativa, dado que el precio debería ser proporcional a los metros cuadrados de la casa. Pero cuando hablamos de superficie hay que distinguir entre:

- **Superficie útil.** (metros cuadrados de la vivienda + balcones – paredes).
- **Superficie construida.** (metros cuadrados de la vivienda + balcones + paredes).

- **Superficie computable** (superficie construida + parte proporcional de las zonas comunitarias en copropiedad).



Los balcones y las terrazas (superficies de espacio exterior de uso privado) sólo computan al 50 %. Por lo tanto, un piso de 40 m² más 60 m² de terraza no puede costar lo mismo que un piso de 100 m².

Hay otros factores determinantes en el cálculo del precio de una vivienda, como, por ejemplo:

- La zona donde se encuentre.
- La altura desde la calle y su orientación (las viviendas que se orientan hacia interior tienen menos ruido que las que se orientan a la calle).
- Qué estructura tiene el edificio.
- Tipos de aislantes térmicos y acústicos.
- Instalación eléctrica.
- Si el circuito de agua funciona correctamente y el caudal es el adecuado.
- Qué tipo de gas utiliza y si la instalación cumple con la normativa oficial (en caso negativo, la compañía te exigirá que hagas cambios).

- Calidad de los acabados.
- Número de cuartos de baño (las hay que tienen catorce, pero no creo que hagan falta tantos).
- Los acabados de la cocina.
- Calefacción y aire acondicionado.



Otro factor importante que parece haberse olvidado los últimos años es la antigüedad de la vivienda. ¿Va a valer lo mismo algo que tiene 40 años que algo nuevo? Pues parece ser que la locura de los últimos años nos ha hecho olvidar esto y con el calificativo de “finca regia” nos hemos comido con patatas nuestro sentido común. Otra manera de ver si el precio que nos pide el vendedor es adecuado es darse una vuelta por la zona y comparar la oferta que existe, porque eso es justamente lo que va a hacer la tasadora cuando valore la vivienda en la que estamos interesados.



También es aconsejable entrar en algún portal de internet (como idealista.com y habitalia.net) con una amplia cartera de viviendas a la venta donde podremos comparar el precio por metro cuadrado en una zona determinada. Respecto a la zona donde se ubique la vivienda debes pensar que es importante, no sólo desde el punto de vista de revalorización de la casa sino también por la repercusión de gastos y pérdida de tiempo que te puede causar. Preguntas que puedes hacerte:

- ¿Hay transporte público cerca?

- ¿El colegio de tus hijos o tu trabajo están cerca o bien comunicados?
- ¿Hay buenos equipamientos en el barrio?
- ¿Está previsto que haya algún plan urbanístico que pueda afectarte negativa o positivamente?

Esto también afecta a una posible compra como inversión, ya que el precio del alquiler dependerá de esos factores.

Si vas a comprar una plaza de aparcamiento debes verificar que el garaje cumpla la normativa en cuanto a medidas y accesibilidad a la vía pública. Otro tema importante es si la plaza consta en la escritura de la vivienda (ahorra gastos pero puede dificultar una futura venta) o en una escritura aparte. Por lo general, cada plaza de aparcamiento tiene su número de finca registral, aunque en algunas zonas de España, el garaje tiene una sola finca registral y a cada plaza de aparcamiento se le asigna un coeficiente. Esto le ahorra muchos gastos al promotor, que sólo inscribe una finca y no cuarenta, si ése es el número de plazas de aparcamiento que hay en el garaje, pero mañana te dará dolores de cabeza a ti.



Cuando estés seguro de que esa vivienda es la que quieres comprar, lo primero que debes hacer es acercarte al Registro de la Propiedad, ya sea la vivienda de obra nueva o de segunda mano. Si te resulta más cómodo, nos podemos dirigir a la persona de confianza de nuestra entidad financiera, quien nos podrá solicitar los datos de la finca en el Registro. Para ello deberemos tener el nombre del actual propietario de la finca, o bien los datos registrales y, si no, con la dirección exacta también se puede obtener la información. En el Registro de la Propiedad veremos toda la historia de la finca pero lo más importante que debemos mirar son las cargas. Lo más habitual

es que tenga una hipoteca del actual propietario, esto no es ningún problema puesto que podemos subrogarla (quedarnos con ella) o bien cancelarla si deseamos realizar el préstamo con otra entidad, y en el caso de que quisiéramos comprar sin necesidad de financiación tampoco es problema puesto que se cancelaría el mismo día que firmamos la compraventa.

Compra siempre libre de cargas y gravámenes. Si el inmueble las tiene, cancelalas el mismo día de la firma, porque de lo contrario el responsable a partir de ese día serías tú. Cargas hay de muchos tipos (embargos judiciales, hipotecas, censos, servidumbres, usufructos, etc.). Es importante que recopiles la información necesaria para poder cancelarlas el mismo día que firmas.

Si financias la compra con un préstamo hipotecario no tendrás que ocuparte de las cargas, ya que a la entidad financiera también le preocupa que la única carga que tenga la vivienda sea tu hipoteca. Si tienes la fortuna de poder comprar sin necesidad de financiación y desconoces estos temas, te recomiendo que te pongas en manos de un abogado, quien seguro te aconsejará sobre estas cuestiones.

Además, comprueba con el administrador o con la comunidad si el inmueble está al corriente de pagos.

Si compras una vivienda de segunda mano, solamente tendrás que mirar si la finca tiene o no cargas, pero, en cambio, si la finca que compras es obra nueva y, por lo tanto, el vendedor es un promotor inmobiliario, tienes que asegurarte de que ha acabado la obra y tiene el final de obra inscrito en el Registro. Esto significará que ha pasado todos los trámites legales y que la finca legalmente está finalizada.



Asegúrate de que la vivienda tiene la *cédula de habitabilidad*, que es el documento que oficialmente certifica que la finca reúne todos los requisitos legales para poder ser habitada. Sin este papelito no podrías contratar los servicios de agua, luz y gas. Si la finca es de segunda mano lo más habitual es formalizar un contrato de arras. Eso significa básicamente que vas a entregar una cantidad a cuenta de la compra y fijaréis las obligaciones por parte del comprador y del vendedor y la fecha máxima en la que hay que

realizar la compraventa. Lo ideal es que recoja todos los datos que aparecerán en el contrato de compraventa, identificando perfectamente la vivienda y sus anexos, el precio y forma de pago, el plazo previsto para el otorgamiento de la escritura pública y los pactos sobre distribución de gastos de la compraventa.

Si le compras la vivienda a un promotor mientras está construyéndola lo habitual es realizar un contrato de compraventa privado con pago aplazado. También será importante identificar todos los pactos cuanto más concretos mejor: identificación de la finca, superficie, distribución, precio, plazos, formas de pago, etc.



Si le compras un inmueble a un promotor antes de finalizar las obras todas las cantidades que entregues a cuenta deben estar avaladas, es decir, el promotor tiene la obligación legal de avalarlos con aval bancario; de esta manera tienes la garantía de que si no cumple con sus compromisos podrás recuperar el dinero.

Esto es así porque toda compraventa de una vivienda sobre plano conlleva un acto de buena fe por parte del comprador. La buena fe se manifiesta en que el comprador está adelantando un dinero al promotor sin que éste le dé nada tangible a cambio, solamente la promesa de construir en el plazo previsto la vivienda comprada.

Por consiguiente, por ser un acto de estricta buena fe y conllevar la posibilidad de estafa por parte de las promotoras, la ley exige a los promotores a constituir un seguro de caución o un aval bancario para garantizar las cantidades que el comprador vaya entregando.

Vale la pena insistir en este asunto, pues se han dado muchos casos de promotores que no han cumplido con esa obligación, ya que se ahorran bastante dinero. El comprador, al desconocerlo, tampoco lo exigía y después se podía encontrar sorpresas desagradables.

Al formalizar la compra

Si ya te has decidido, has hecho todas las comprobaciones y has contrastado que todo es correcto, pueden pasar dos cosas:

- Que tengas liquidez suficiente como para comprar al contado (cosa poco habitual).
- Que tengas que buscar financiación.

Si tienes que buscar financiación te aconsejo que primero te dirijas a la entidad financiera donde tienes tus cuentas, tus ahorros y tu nómina domiciliada. Escucha y luego compara, pero tampoco mucho porque si no te volverás loco.

El aspecto más importante de un préstamo hipotecario es que tenga un buen diferencial, puesto que esto va a ser para toda la vida. También otras cláusulas, como las comisiones por cancelación anticipada y la cláusula túnel son importantes.

En el capítulo 9 ya has visto qué documentos te va a pedir tu entidad financiera para estudiar la operación. A fin de cuentas lo que una entidad va a mirar para decidir si te da el préstamo o no es si tú o tu unidad familiar podéis pagar la cuota del préstamo.

Para ello hay que hacer una especie de balance y cuenta de resultados de la unidad familiar (el mismo que haces para controlar tus cuentas y tu patrimonio) para ver cuánto ingresas y gastas cada mes.

Según los criterios de las entidades financieras, una unidad familiar puede asumir que las cuotas de los préstamos le supongan, como mucho, el 40 % de sus ingresos líquidos mensuales; sí, los préstamos, porque van a valorar todos los préstamos que puedas tener y no sólo el que estás solicitando.

Así pues, si los solicitantes ingresan 3000 € cada mes, como mucho podrán pagar préstamos de 1200 €. Este criterio acostumbra a ser el mismo tanto si ganas 1000 € como si ganas 6000 €, pero evidentemente, si ganas 6000 € al mes podrán ser menos exigentes que si ganas 1000 €, en cuyo caso te pedirán, probablemente, avalistas. Estos criterios han variado en función de la situación económica y del mercado inmobiliario, de manera que han sido más laxos en unas épocas y más estrictos en otras.



Además de los ingresos mensuales, el otro aspecto más importante en la financiación es el porcentaje del precio del inmueble que van a concederte.

Por lo general el porcentaje máximo de financiación que una entidad financiera te concederá para la compra de una vivienda es del 80 %, si es para la vivienda habitual, y el 60 %, si es la segunda residencia. Pero esto puede ir cambiando. Por lo tanto, la diferencia entre el precio de compra y el préstamo, más los gastos de formalización correrá de tu cuenta. Estos gastos ascienden más o menos al 10 % del importe de la compraventa.

Sobre este tema también podríamos escribir mucha teoría ya que estos porcentajes también se han visto modificados al alza en la época de vacas gordas del sector inmobiliario. Lo mismo pasa con la diferencia entre los valores de compraventa y el de tasación: dentro de un mercado estable ambos precios deberían coincidir, pero en épocas de fuertes subidas o bajadas ha habido bastante diferencia entre ambos. Para comprar un inmueble lo recomendable es que dispusieras en líquido, al menos, del 30 % del valor de la compra. El 20 % porque es la diferencia entre el valor de compra y lo que te darán como préstamo y el 10 % para gastos. Esto sería lo óptimo aunque a partir de aquí las variables son múltiples. Puede que te dejen más del 80 % si hay avalistas, o bien tu nivel de endeudamiento por el pago del préstamo puede superar el 40 % por ejemplo.



No pienses en la cuota actual de la hipoteca, sino en qué pasaría si tus ingresos en un futuro fueran menores o la cuota aumentara debido a un incremento en los tipos de interés. Ten siempre un margen de maniobra, es decir, liquidez para cualquier imprevisto.

Juan y María se compran piso

Los ingresos de Juan y María son de 3000 € y quieren comprarse un piso valorado en 300 000 euros. El banco les financia, como mucho, 240 000 € (el 80 % del piso que quieren comprar). Además cuentan con

unos ahorros de 30 000 € para sufragar gastos. Las cosas están así:

- Importe del préstamo 240 000,00 €
- Plazo 360 meses
- Interés 4,5 %
- Valor del inmueble 300 000 €
- Ingresos del titular 1 1500 €
- Ingresos del titular 2 1500 €
- Total ingresos 3000 €
- Otras deudas 0 €
- Importe cuotas 0 €
- Importe cuota préstamo 1216,04 €
- Importe cuotas totales 1216,04 €
- % de esfuerzo sobre el préstamo 40,53 %
- % de esfuerzo sobre total de deudas 40,53 %
- % de cobertura sobre la vivienda 80 %

Tanto el porcentaje de financiación como el esfuerzo podrán variar al alza o a la baja, por parte de la entidad financiera, en función de si Juan y María tienen otros préstamos, de su proyección profesional, de su patrimonio, etc. Pero parece que reúnen las condiciones para que la entidad les conceda el préstamo.

Capítulo 19



Invertir en bolsa



En este capítulo

- Cómo funciona la bolsa
- Desmitificar algunos tópicos sobre la bolsa
- Los factores que afectan al funcionamiento de las bolsas
- Riesgos y ventajas de la bolsa



La inversión en bolsa es probablemente la más famosa de las inversiones tradicionales. Pero es precisamente este factor el que ha hecho que tras ella surjan falsos mitos y tabús que muchas veces confunden a los inversores.

La inversión en renta variable presenta muchas oportunidades pero también ciertos riesgos que un inversor como tú debe conocer antes de destinar su dinero a la compra de acciones. El objetivo es que entiendas por qué a una empresa puede interesarle cotizar en bolsa y qué beneficio puedes obtener tú de participar en el capital de esa empresa.

Este tipo de inversión puede generar contratiempos ocasionales, pero la sensatez y el buen criterio pueden hacer que valga la pena tu esfuerzo.

Origen de la bolsa

Si eres propietario de una zapatería y quieres traspasarla simplemente tienes que vender la propiedad de tu negocio a otra persona. Por lo tanto, lo que estás haciendo es transmitir la propiedad de un negocio o empresa y eso es precisamente lo que se hace en una bolsa. La diferencia es que esta última es un mercado organizado con unas reglas establecidas, por lo que la bolsa podría definirse como un mercado donde, en vez de comprar frutas, verduras y demás alimentos, lo que se compra y vende es la propiedad de empresas.

Las primeras actividades empresariales que llevó a cabo el hombre están relacionadas con el comercio marítimo y así fue hasta la llegada de la revolución industrial. De hecho, tradicionalmente los mercados, las ferias y las lonjas solían estar situadas cerca del mar, en los puertos. En Europa, en el siglo vii aparecen las ferias que se organizaban de forma periódica después de la época de cosecha en determinados puntos importantes de las ciudades. A medida que las ferias van ganando aceptación se crea la primera lonja en Venecia, donde los mercaderes intercambian sus productos; a partir del siglo xiii las primeras lonjas empiezan a desarrollarse en otras ciudades. A diferencia de las ferias, donde la gente que vendía aportaba el producto físicamente, en las lonjas el intercambio de mercancías se hacía sin que estuvieran sin la presencia física de esas mercancías, ya que para la compraventa se utilizaban certificados bancarios.

A partir del siglo xv el centro neurálgico del comercio europeo pasa de Venecia a los Países Bajos al mismo tiempo que se extiende el comercio con el sur de Asia, conocido como las Indias Orientales. Los mercaderes holandeses organizaban expediciones hacia Asia en busca de diferentes mercancías, pero debido al coste que ello suponía, se necesitaba la aportación económica de varios mercaderes que aportaban una suma de dinero con el objetivo de repartirse las ganancias una vez la expedición había vuelto con éxito. Pronto en las

lonjas se empiezan a negociar las participaciones o acciones de estas expediciones. De ellas, la de Ámsterdam no fue la primera, pero sí la más activa y la que creó la primera bolsa, en 1602. Hacia el siglo xvii Londres gana protagonismo y aunque contaba ya con un mercado de acciones propio, la Royal Exchange, la Bolsa de Londres no se fundó hasta años más tarde. Que Londres le robara el protagonismo a Ámsterdam se debió, sobre todo, a que los británicos dominaban los mares, lo que hizo que los comerciantes ingleses tuvieran mucha más actividad que los holandeses, aunque su objetivo era el mismo. En Estados Unidos, el primer mercado de compraventa de acciones se estableció en Filadelfia en 1792. Más tarde en Nueva York se creó un mercado similar, en Wall Street, donde se intercambiaban los bonos de guerra, que era deuda que emitía el Gobierno para financiar la guerra contra el imperio británico. España no contó con su primera bolsa hasta 1831.

Wall Street: la historia de un nombre

El nombre de Wall Street (la calle de la Muralla, en inglés) viene del siglo xvii. Los colonos holandeses construyeron en 1652 una pared de madera y lodo. La pared era una defensa contra el posible ataque de los indios y los británicos, pero en realidad fue usada para evitar que los esclavos negros de la colonia escaparan. La derribaron los británicos en 1699. Aunque la muralla desapareció, el nombre de la calle sigue recordándola.

Con la revolución industrial llegó el mayor conjunto de transformaciones socioeconómicas, tecnológicas y culturales de la historia de la humanidad, desde el Neolítico. La introducción de maquinaria en los procesos productivos requería de mucha inversión y eso hizo que muchos empresarios pudieran construir sus fábricas gracias a la financiación que recibían de los inversores que esperaban cobrar los beneficios futuros. Por lo tanto, se puede decir que la bolsa ayudó a la evolución de la revolución industrial de la misma manera que, a medida que avanzaba la revolución, aumentaba la notoriedad y conocimiento de la bolsa. Ahora los centros financieros más importantes no estaban al lado del mar, sino ubicados en las ciudades industriales.

Si para construir fábricas llenas de maquinaria se necesitaba una fuerte inversión, la aparición del ferrocarril fue otro de los grandes impulsos

que tuvo la bolsa. Construir líneas férreas y adquirir las máquinas requería la financiación de muchos pequeños inversores que recibían una parte de la propiedad de la compañía que gestionaba el tren. La popularidad de las bolsas en aquellos países con un nivel más alto de desarrollo aumentaba y ya no era monopolio exclusivo de las clases más adineradas. Hasta entonces ninguna regulación protegía a los pequeños inversores pero después de la crisis de 1929 de la Bolsa de Nueva York y la Gran Depresión este panorama cambió por completo. La bolsa ya no era un coto cerrado para mercaderes, empresarios o la burguesía, ya que se estaba convirtiendo en una pieza clave de la economía de la mayoría de los países en la que muchos pequeños inversores invertían sus ahorros. La aparición en Estados Unidos de la Security Act en 1933 ayudó a formalizar los deberes y obligaciones de las empresas que cotizaban para garantizar la transparencia del mercado.

La recuperación de la segunda guerra mundial fue lenta pero los avances tecnológicos que se experimentaron durante la guerra tuvieron un efecto positivo en la economía cuando se adaptaron para mejorar la calidad de vida de las personas. Se entró en una época de cierta estabilidad: Estados Unidos ejercía una fuerte supremacía en todo el mundo, hasta que a finales de los sesenta, con la guerra de Vietnam y la crisis del petróleo posterior, se volvió a entrar en una dura fase económica. De todos modos, la evolución de las bolsas estaba siendo espectacular, con la aparición de la inversión colectiva materializada en los fondos de pensiones; así el crecimiento económico del desarrollo de los mercados se retroalimentaba. Esto hizo que a mediados de los ochenta se abandonara el sistema de contratación en la bolsa de viva voz para pasar a un sistema completamente electrónico. En Europa estos avances de las bolsas fueron más lentos debido a que el estado del bienestar se ha ocupado de proteger las pensiones y la sanidad de los ciudadanos, desincentivando el ahorro privado mediante la bolsa.

Ahora que ya sabes de dónde sale la bolsa, te interesará saber quién manda en ella. En cualquier empresa quienes mandan son los directivos, y a éstos los escogen los propietarios de la empresa. La bolsa no deja de ser una empresa como cualquier otra; por lo tanto, el funcionamiento es similar. Ahora bien, ¿quiénes son los propietarios

de las bolsas? Pues las entidades que operan en ellas. Entonces, ¿no manda el Gobierno? No, en España la bolsa no tiene nada que ver ni con el Gobierno ni con el Banco de España. Ahora bien, debido a la importancia que la bolsa tiene sobre la economía se podría decir que existe una vinculación más o menos directa con esos organismos. De hecho, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) es la encargada de supervisar la bolsa y depende del Ministerio de Economía y Hacienda. Hemos de verlo de la siguiente manera: la bolsa es una casita donde se une la oferta con la demanda de acciones. Esta casita es una sociedad anónima cuyos beneficios provienen de las comisiones de compraventa de acciones. Como en esta casita están los ahorros de varios inversores, debe haber un control que recae sobre la CNMV.

Antes, los socios de la bolsa eran los agentes de cambio y bolsa, que eran los mismos que podían operar en el mercado, así como antiguamente lo eran los comerciantes y mercaderes que operaban en los primeros conatos de lo que hoy conocemos como bolsa. Pero ahora aquellos agentes de cambio y bolsa ya no son socios, sino propietarios, y ya no son personas físicas, sino empresas. La bolsa funciona como cualquier otra empresa y es más, algunas de ellas cotizan en bolsa o tienen previsto hacerlo al igual que muchas compañías. Pero también hay otros agentes que intervienen en las bolsas, como las sociedades y agencias de valores, las cámaras de compensación y liquidación, empresas y bancos externos, etc.



En definitiva, la bolsa tiene como función que las empresas puedan obtener dinero para hacer inversiones vendiendo sus acciones en el mercado, y los ahorradores puedan invertir sus excedentes de liquidez comprando esas acciones. El hecho de que el precio de una acción cotice garantiza a quien tiene esas acciones que si un día quiere venderlas, alguien va a querer comprárselas.

¿Para qué quiere una empresa cotizar en bolsa?

Básicamente para obtener financiación. Pero vamos a profundizar un poco más. Una empresa que no cotiza en bolsa es como una secta, todo el mundo la conoce pero nadie sabe cómo funciona por dentro. En cambio, cuando una empresa decide cotizar se expone a una serie de obligaciones debido al hecho de que a partir de ese momento va a tener como accionistas a múltiples personas a las cuales tiene que informar sobre la marcha del negocio.

Para que todas estas personas, que no tienen por qué estar ubicadas geográficamente cerca, puedan tomar decisiones más eficientes se requiere que la empresa tenga total transparencia y abra sus puertas para cualquier información que un socio quiera o necesite saber.

Cualquier noticia que sea trascendental (cambios estratégicos, en la cúpula directiva, etc.) hay que comunicarla al mercado. Además, deben cuidar su imagen no sólo para que sus accionistas actuales se muestren satisfechos, sino para atraer a otros inversores cuando la empresa lo necesite.

Y si hay tantas obligaciones a la hora de cotizar en bolsa, ¿vale la pena? Pues sí, y por varios motivos:

- Básicamente porque la empresa recibe dinero de los inversores para poder llevar a cabo sus proyectos empresariales y le conviene cuidar de su prestigio para garantizar que, si alguno de estos inversores quiere transferir la propiedad de la empresa, podrá hacerlo sin ninguna dificultad a otros inversores interesados.
- La bolsa les permite a los grandes accionistas de las empresas convertir sus participaciones en dinero, y así transformar el trabajo de muchos años tras haber fundado la empresa o haberle dedicado gran parte de su vida en dinero líquido.
- La bolsa es un mercado líquido, y cuando un activo es completamente líquido se equipara al dinero. Por consiguiente, una empresa que cotice en bolsa podrá utilizar las acciones para remunerar o pagar a sus empleados o a los propietarios de otra empresa que se quiera comprar.

Como ya sabes, la liquidez es la capacidad que tiene un activo de transformarse en dinero. En este caso el activo son las acciones. Si tú tienes algo que nadie quiere comprar, ese algo no es líquido, ya que será difícil que puedas convertirlo en dinero, mientras no haya nadie que quiera quedárselo a cambio de dinero.

Todas estas ventajas deben compensar las obligaciones de transparencia. Tampoco todas las empresas pueden cotizar en bolsa por arte de magia, ya que los requisitos son exigentes.

En España, una sociedad debe tener un capital mínimo de 1,2 millones de euros pero no sólo es eso, ya que el camino que se traza desde que la empresa toma la decisión de salir a bolsa hasta que finalmente empieza a cotizar es bastante largo. Desde la necesidad de contratar a uno o varios bancos de inversión y despachos de abogados, la elaboración de la *due diligence* (revisión a fondo de la situación de la empresa por parte de los abogados de todos los actores que intervienen en el proceso) hasta la confección del folleto de salida a bolsa para llegar al ritual del toque de campana (virtual eso sí) en la Bolsa de Madrid (como símbolo del estreno a cotización de una compañía, de la misma manera que se hace en Nueva York), pueden pasar varios meses.

En los últimos años la legislación española ha permitido aligerar los requisitos con el objetivo de fomentar las salidas a bolsa de muchas empresas, pero no sólo el proceso inicial para empezar a cotizar es duro, sino que el mantenimiento de la transparencia y publicación periódica de resultados comporta un trabajo y unos gastos importantes.

Las acciones

Cuando vas al mercado puedes comprar una amplia variedad de alimentos. La bolsa también es un mercado pero la diferencia es que en ella únicamente puedes comprar y vender un solo tipo de mercancía: acciones. De hecho se venden más mercancías, pero por ahora vamos a concentrarnos en las acciones. Para saber qué vamos a comprar o vender debemos saber qué es una acción.

Una *acción* es un título que representa la propiedad de una parte de una empresa. La propiedad de esta empresa (*capital*) se ha repartido en un número determinado de acciones de igual valor y le otorgan a su propietario una parte o el total de la propiedad del negocio.

Si una empresa cotiza en bolsa significa que en este mercado tú puedes comprar o vender acciones de dicha empresa a otros inversores a un precio determinado, que es la *cotización*. La cotización de una acción muestra el último precio al que se ha comprado y vendido una determinada acción y, por lo tanto, se fija a partir de la oferta y la demanda que haya para ese título.

La acción representa la parte alícuota del capital de una empresa. Cuando te hablen de la capitalización bursátil se están refiriendo al resultado de multiplicar la cotización de la acción por el número de acciones que circulan en bolsa de esa empresa. Aunque hay excepciones como, por ejemplo, la Bolsa de Hong Kong que cotiza en dólares, todas las acciones cotizan en una misma moneda y casi siempre es la del país donde está localizada tal bolsa.

La cotización en sí no aporta nada de información, el hecho de que una empresa cotice a 6 € y otra a 0,25 € no significa que la primera esté más cara que la segunda, ya que la utilidad de la información viene a la hora de comparar la evolución en el precio de una misma empresa en un período determinado o en la capitalización de mercado para saber si esa empresa ha bajado de precio o, por lo contrario, ha subido.

Cuando vas a un mercado y compras un recuerdo típico del país para hacer un regalo, el precio que tú pagues vendrá dado por el resultado de una negociación entre tú (*demanda*) y el vendedor (*oferta*). Pues en la bolsa pasa lo mismo con una diferencia: cuando tú compras una acción no tienes al vendedor delante de ti. Solamente sabes que hay un inversor que vende títulos de una empresa a 10,45 € y que a ti ese precio te parece correcto para adquirirla. Por lo tanto, el precio de una acción hace referencia a lo que tú estás dispuesto a gastar por adquirirla, y tú como inversor deberás empezar a distinguir la diferencia entre precio y valor.

Hay un dicho que reza “el precio es lo que pagas, y el valor es lo que obtienes”. No obstante muchos economistas e inversores consideran que no hay diferencia entre precio y valor, ya que el valor de un bien

viene representado por el precio que se paga por él. Pero esto ya lo veremos en el capítulo 26.



Otra diferencia sustancial entre cualquier tipo de mercado y la bolsa es que éste es un mercado eficiente, porque los compradores y vendedores conocen todos los precios disponibles y eso les permite optar a comprar al precio más barato.

Por ejemplo, imagínate que quieres comprar acciones de una empresa eléctrica y la cotización actual es de 5 €. Es ése porque en la última operación que se cerró entre un comprador y un vendedor el precio acordado fue de 5 €. Pues bien, tú vas con tu carrito de la compra a la bolsa decidido a comprar acciones de esa eléctrica y visitas todas las paradas de vendedores de acciones para ver qué precio ofrecen. En algunas paradas los vendedores te venden acciones a 5,05 €, en otras están a 5 € y en otras a 5,10 €. Tú, como inversor, comprarás al menor precio posible (más barato) y, por lo tanto, los vendedores que tengan como precio 5,05 o 5,10 € no venderán sus acciones.

Ahora bien, si los vendedores que habían puesto a la venta sus acciones a 5 € ahora deciden subir el precio a 5,05 € porque han visto muchas personas que, como tú, están interesadas en comprar acciones de esa empresa, a ti no te quedará más remedio que comprar a 5,05 € en vez de a 5 €. En el momento que cierres una transacción con el dueño de una parada a 5,05 €, la cotización pasará de 5 a 5,05 €, que es el precio al que se ha realizado la última transacción. Si por el contrario no hay mucha gente interesada en comprar acciones de esa empresa, los dueños de las paradas bajarán su precio para hacerlas más atractivas e incluso aquellos que a primera hora de la mañana las ofrecían por 5,10 € ahora quizá tengan que vender a 4,90 €. Si te has esperado y has conseguido cerrar una transacción a 4,90 € la cotización bajará de 5 a 4,90 €. Este equilibrio entre oferta y demanda es el que hace que cada día veamos en las noticias si la bolsa sube o baja.

Pero entonces, ¿qué es el valor nominal de una acción? Pues su valor teórico en libros, de hecho, para ti como inversor, el nominal

solamente te incumbe si una empresa en la que eres accionista quiebra, ya que lo que se te devolverá será el importe del valor nominal.

Del valor nominal a la cotización

Imagina que montas un negocio de venta de ropa interior para mascotas y tú y tu socio aportáis 50 000 € cada uno para empezar el proyecto. Decidís que esos 100 000 € de capital se repartan en cien acciones de 1000 € de valor nominal cada una, de las cuales tú tienes cincuenta y tu socio otras cincuenta. Al cabo de un año, el negocio prospera mejor de lo previsto y decidís que entre en el capital otro socio.

Esta persona deberá pagar más de 1000 € por cada acción, ya que aunque los libros contables indiquen que ése es el valor nominal, tú y tu socio sabéis que esas acciones ahora valen más que hace un año porque la empresa va bien. La diferencia entre tu negocio y una empresa que cotice en bolsa es que en ésta un nuevo accionista tendrá muy claro qué precio deberá pagar por entrar, ya que la última cotización será su referencia. En cambio, en tu negocio, como las acciones no cotizan, deberéis valorar la empresa y todos sus activos para establecer el precio actual de mercado de esas acciones cuyo valor nominal es de 1000 €.

Imagina que después de valorar la empresa y dividir ese importe entre el número de acciones que hay (cien) consideraréis que el nuevo accionista debe pagar 1500 € por cada acción que compre. Los 500 € de diferencia entre el valor de mercado y el valor nominal es la *prima de emisión*.

En el momento en que una empresa empieza a cotizar, el valor de mercado (cotización) se desvincula completamente del valor nominal. La diferencia entre el valor de mercado y el valor nominal es la *prima de emisión*.



Cuando la cotización va bajando, es bueno que sepas que tú eres el último en cobrar, así que date con un canto en los dientes si eres accionista de una empresa que ha quebrado y tienes la posibilidad de cobrar algo, porque no es lo más habitual.

¿Y por qué soy el último en cobrar? Pues porque existe lo que se llama un *orden de prelación*, es decir, un orden por el cual una empresa que quiebra y ha de vender los activos que le quedan para saldar deudas no pagará antes a sus accionistas que a sus empleados o a sus proveedores. Tú, como accionista de una empresa, tienes una serie de derechos económicos (cobrar una remuneración) y de derechos políticos (potestad para tomar decisiones sobre la marcha de la empresa) que el resto de los acreedores (gente a la que la empresa debe dinero) no tienen (ya que solamente gozan de derechos económicos); por lo tanto, esos privilegios deben compensarse con alguna desventaja, que consiste en que eres el último en ver un euro si las cosas van mal.

Las oscilaciones de la bolsa

Aunque exponer en tan breve espacio los motivos por los cuales la bolsa (que no por casualidad se llama también *renta variable*) sube y baja es bastante complicado, como inversor debes conocer cuáles son los parámetros económicos y financieros que afectan a tus inversiones en bolsa.

Lógicamente hay otros parámetros de tipo más psicológico que complican los argumentos, ya que son tan subjetivos que hacen difícil su análisis. Pero para empezar a invertir debes conocer la teoría, al menos aquellos datos más objetivos, puesto que la experiencia como inversor te permitirá conocer poco a poco la práctica.

El comportamiento de las diferentes bolsas viene dado por cómo se comporten las acciones que en ella cotizan y, ya lo sabes, la oferta y la demanda es lo que en una economía de mercado mueve los precios. Si hay más demanda que oferta de un título, subirá, y si hay más oferta que demanda, bajará.

Ahora bien, hay otros factores que influyen en esta oferta y demanda.

- **Los tipos de interés** influyen en la evolución de las acciones, como también lo hacen en cualquier activo financiero. Esto se debe a varios motivos:

En primer lugar, las subidas y bajadas de tipos de interés influyen en el valor actual de los flujos futuros que estamos descontando para una determinada acción. Si los tipos de interés suben, los beneficios estimados de una empresa en el futuro valen menos a día de hoy, mientras que si se produce una bajada en los tipos pasa exactamente lo contrario. Todo esto en el supuesto de que los beneficios futuros sean constantes y no se modifiquen las previsiones cada año, algo que no pasa nunca. Si los tipos de interés suben, será necesario menos capital inicial para conseguir un importe futuro determinado, pero si bajan necesitaremos más capital inicial para obtener al final el mismo importe.

Otro aspecto que hay que tener en cuenta sobre los tipos de interés es el coste de oportunidad, es decir, la alternativa de inversión. Si los tipos de interés son muy bajos, a ti como inversor no te interesará invertir en activos cuya rentabilidad sea demasiado baja (por ejemplo, una imposición a plazo fijo), y eso hará que más inversores muevan su dinero hacia la bolsa esperando obtener rentabilidades más altas aunque asuman un poco más de riesgo. Esta entrada de dinero en la bolsa hace que aumente la demanda de títulos y ayude a que suban los precios. El efecto contrario pasa con una situación de tipos de interés altos, porque ¿para qué asumir el riesgo de la bolsa si teniendo mi dinero a plazo fijo ya consigo una buena oportunidad? Mucha gente que está en bolsa asumiendo más riesgo del que le gustaría querrá salir para ir a inversiones más conservadoras que le dan más rentabilidad, y eso provocará el aumento de la oferta de las acciones y, en consecuencia, bajarán los precios. Pero esto en teoría sólo pasa al principio, porque si la rentabilidad en la bolsa es igual a los tipos de interés más una prima de riesgo (la prima de riesgo la exiges porque teóricamente la menor seguridad de las inversiones en bolsa ha de ser compensada) y baja el tipo de interés (la rentabilidad libre de riesgo), con la misma prima la rentabilidad de la renta variable debería disminuir.



Así pues, la influencia de los tipos de interés en los resultados empresariales es bastante clara. A menores tipos de interés, menor carga financiera tendrá la empresa sobre la deuda que ya tenga y más posibilidades de expandir su negocio, dado que los costes de financiación de sus nuevos proyectos serán menores.

No tomes todo lo anterior como una ley absoluta porque las cosas no son blancas o negras. No todas las empresas tienen el mismo nivel de endeudamiento, con lo cual, una bajada o subida de tipos no afectará a todas las empresas por igual. Además, que una empresa empiece procesos de expansión acometiendo nuevas inversiones no implica que

sus resultados empresariales vayan a ser brillantes. Todo dependerá del uso que se haga de esos fondos y del resultado que generen las inversiones.

- **Los flujos de liquidez.** La entrada de dinero en la bolsa (gente que invierte sus ahorros para comprar acciones) hace que los precios suban por la traducción inmediata en compras. En España, hace unos cuantos años, los tipos de interés eran muy altos y eso hacía que para un inversor, las inversiones sin riesgo ya le fueran rentables. Si a esto le añadimos el poco conocimiento y formación financiera que tenía el inversor medio español y su aversión al riesgo, no es difícil entender por qué poca gente invertía en bolsa. El mercado español estaba poco desarrollado y tenía poca liquidez, lo cual incrementaba el riesgo de invertir para el español medio.

Imagina que inviertes en bolsa con la esperanza de obtener el 10 % de rentabilidad anual (lo cual no está lejos de lo que históricamente se ha obtenido). ¿Qué ocurre si tu banco te ofrece un depósito a un año al 1 %? Pues que seguramente continuarás invirtiendo en bolsa; pero, ¿y si te ofrecen el 10 %? Primero pensarás que hay gato encerrado, pero si no lo hay, casi seguro que venderás tus acciones e invertirás en el depósito. Si todo el mundo piensa como tú y vende, la bolsa bajará.

- **Las expectativas.** Las expectativas están influidas por las noticias que llegan al mercado, de manera que las acciones reflejan la información mucho antes de que se produzcan los hechos en los cuales se basa dicha información.

Si de aquí a una semana han de salir los resultados de la empresa Requier, S. A. y el mercado creyese que serán buenos por declaraciones hechas por su presidente, el Sr. Cos, el valor subirá antes de salir públicos los resultados.

Hay un dicho en bolsa que dice “comprar con el rumor y vender con la noticia”, que ejemplifica que cuando la noticia sale a la luz el precio ya lo ha tenido en cuenta.

Las expectativas se generan a partir del análisis económico general para ir luego a un análisis más de negocio. En el análisis económico primero se miraría el PIB y cómo éste puede afectar a un determinado país o a un sector, para luego mirar otros factores tales como el mercado de trabajo, la liquidez del sistema, las rentas, tipos de interés, dividendos y situación económico-financiera de la empresa.

Este análisis económico influye en la formación de expectativas a largo plazo, ya que a corto plazo existen factores más subjetivos como el sentimiento que está experimentando el mercado, las noticias que pueden aparecer de una empresa, los modelos estadísticos utilizados en el análisis técnico, etc.

- **Los resultados empresariales.** Si en las expectativas hablamos del futuro, cuando analizamos los resultados empresariales nos centramos en el pasado reciente.

Ver los resultados de una empresa desde un enfoque más dinámico, es decir, no valorando el resultado actual sino su comparación y su evolución en un período de tiempo, da una idea de la salud de la empresa, qué resultados están generando las políticas emprendidas últimamente y su solidez de cara a afrontar problemas futuros. Como ya sabes, la cuenta de resultados indica la situación económica de la empresa, mientras que el balance proporciona información sobre la situación financiera.



Lógicamente, unos buenos resultados empresariales son el mejor punto de partida para el crecimiento del valor de la acción a largo plazo, pero a corto plazo tal interpretación a veces no es tan clara.

Las inversiones se mueven por expectativas y los resultados muestran el pasado de una compañía cuando lo que preocupa a los inversores es su evolución futura; por eso la mayoría de las empresas se centran en dar a conocer proyectos venideros antes que regocijarse en lo bien que lo han hecho en años anteriores, aunque sea una buena carta de presentación.

Los índices bursátiles

A la hora de saber cómo se comportan los diferentes activos que cotizan en un mismo mercado es necesario tener un referente para saber de manera global dicho comportamiento.

Un índice es un registro estadístico compuesto en forma de número que intenta reflejar las variaciones de valor o rentabilidades promedio de los activos que lo componen. Los índices de la bolsa se forman a partir de las cotizaciones de las acciones para que puedan resumir, de alguna manera, el comportamiento del mercado. Por lo tanto el número en sí no tiene ningún valor, sino que indica la evolución entre dos fechas.



Si el Ibex 35 sube no significa, necesariamente, que todas las acciones que forman parte de ese índice hayan subido, ya que algunas pueden haber bajado: sirve para orientarnos acerca del comportamiento general de las principales empresas que cotizan en el mercado español.

Tú eres una persona que suele trabajar con países árabes y en uno de tus múltiples viajes has conocido a un jeque ricachón que se compró hace tres meses un supermegayate por 140 millones de euros.

Este señor está enfadado porque el yate no cubre sus expectativas, ya que creía que la piscina que habría dentro sería climatizada, tendría dos helipuertos y la grifería interior sería de oro decorado con brillantes. Como compró sin apenas mirarlo, ahora se da cuenta de que no es lo que buscaba, así que te propone vendértelo por 60 millones de euros.

Al día siguiente, mientras compartes una reunión con otro jeque árabe, éste te comenta que está buscando un yate de similares características para regalárselo a la tercera de sus cuatro esposas, ya que quiere compensarla por haberse olvidado de felicitarla por su cumpleaños (no me extraña, a muchos nos cuesta acordarnos de sólo una fecha. ¡Imagínate de cuatro!). Así que está dispuesto a pagar 120 millones por ese yate.

Tú, que te has convertido en un experto inversor, ves una posibilidad de negocio: "Si le compro a un jeque el yate por 60 millones y se lo vendo al otro por 120, estaré ganando 60 millones de beneficio; ¡el 100 % de rentabilidad!".

Como somos buenos amigos y estás eternamente agradecido por lo que este libro ha contribuido en la mejora de tu economía, decides compartir conmigo esta inversión para que los dos nos beneficiemos de ella. Vienes a verme y me cuentas la operación. Si compramos algo por 60 millones y tenemos la certeza de que nos lo comprarán por 120 millones, estaremos obteniendo el 100 % de rentabilidad asumiendo un riesgo nulo. A medida que avances en tu carrera como inversor te darás cuenta de que inversiones de este tipo hay muy pocas, por no decir ninguna, así que, de entrada, la inversión desde un punto de vista económico es inmejorable.

Ahora vamos a ver qué tal es desde un punto de vista financiero.

Si has recurrido a mí como muestra de cariño por el libro, te estoy enormemente agradecido. Pero si lo has hecho esperando que yo tenga los 60 millones para comprar el yate creo que has ido a parar a la persona equivocada. Otra opción es que nos repartamos la inversión inicial y pongamos 30 millones cada uno. Siento decepcionarte de nuevo, ya que nunca he llegado a oler tal cantidad de dinero, y tú creo que tampoco, ya que, de lo contrario, no estarías leyendo este libro.

Así que miramos una tercera opción: que alguien nos financie. Nos ponemos nuestra mejor vestimenta, nos compramos un maletín de piel que siempre queda más serio y nos peinamos hacia atrás utilizando 2 kilos de gomina para aparentar ser tiburones de las finanzas. Nos dirigimos a varias sucursales bancarias y en todas nos encontramos la misma situación: el director de la oficina desternillándose de risa delante de nuestras narices mientras nos dice entre sollozos: "¿De verdad creen que vamos a darles tal cantidad de dinero por la cara?".

Por lo tanto, esa inversión que desde el punto de vista económico era inmejorable, desde el punto de vista financiero es un verdadero desastre y no vamos a poder llevarla a cabo porque nadie va a querer financiárnosla.

Los índices cumplen otra función importante, como es la referencia utilizada por fondos de inversión, pensiones o gestores de cartera para ver si lo están haciendo bien o mal en comparación con el mercado. Estos fondos pagan a las empresas que hacen los índices a cambio de poder utilizar el índice como referencia en la medición de sus resultados. Además, se puede dar el caso de que una empresa cotice en varios índices y que haya más de un índice para una sola bolsa. Esto se debe a que podemos realizar índices en función, no sólo de un área geográfica, sino también del sector de actividad de un grupo de empresas (sectoriales) o del tamaño de las empresas que hay dentro del índice.

Al haber muchas empresas que cotizan en la bolsa es difícil encontrar índices que recojan información que las incluya a todas; por lo tanto, es habitual que la mayoría de los índices sean selectivos. Esta

característica de selección hace que quien construya el índice sea quien decida qué empresas entran en el índice y bajo qué criterios lo hacen. Normalmente, el criterio más utilizado va en función del tamaño de la empresa o la contratación diaria (número de operaciones de compraventa en un solo día) o una combinación de ambas cosas. Una vez escogidas las empresas que van a formar parte de un índice hay que elegir el número o valor que va a hacerlas representativas. El Dow Jones de Estados Unidos o el Nikkei de Japón utilizan un sistema sin muchas complicaciones; suman las cotizaciones de las empresas que forman parte y lo convierten en un número. Pero eso tiene un problema: las empresas ponderan en función de su precio, cuando antes hemos visto que da igual que una empresa cotice a 6 € y otra a 10 €, ya que el precio no ofrece información para comparar de manera relevante. Seguramente la empresa que cotiza a 6 € es mucho más grande e importante que la que cotiza a 10 € y en cambio el índice le da más importancia a la segunda con respecto a la primera. Hay índices ponderados, en los que el peso de cada activo es directamente proporcional a la importancia de ese activo en relación con el resto. Esa importancia viene dada por la capitalización bursátil de la empresa, que es el resultado de multiplicar el número de acciones que cotizan en bolsa por su cotización, como ya hemos visto anteriormente. El Ibex 35 y otros muchos índices mundiales se calculan de esta manera. Hay empresas especializadas en la elaboración de índices (MSCI o Standard & Poor's) y otros muchos los crean las bolsas correspondientes. Por ejemplo el Ibex 35 lo elaboró la Sociedad de Bolsas, y el Dax alemán, la Deutsche Börse. Todos estos índices están muy relacionados entre sí, ya sea porque muchos valores coinciden en varios índices o porque lo que pasa en un índice repercute al día en la mayoría de los otros.

Si quieres invertir en bolsa...

El primer paso es fácil: acudir a cualquier intermediario (entidad financiera, agencia o sociedad de valores, etc.) y abrir una cuenta de

valores para poder operar. El importe mínimo que tendrás que aportar es lo que valga una acción.

Si quieres comprar acciones de una empresa de telefonía y están cotizando a 6,5 €, solamente necesitarás esos 6,5 € para poder comprar una acción. Ahora bien, en cualquier proceso de intermediación hay un mecanismo por el cual el intermediario recibe unos honorarios por hacer su trabajo, que es lo que comúnmente se conoce por *comisión*. En la compra y venta de valores deberás pagar unas comisiones y, por lo tanto, deberás hacer números para ver qué importe te sale a cuenta invertir para compensar de sobra la comisión.

Invertir en valores no sólo implica comisiones por la compra y la venta, sino también por el hecho de que tu intermediario te custodie esos valores mientras los tengas.

Vamos a crear un índice

Imaginemos una acción que durante tres días tiene las siguientes cotizaciones:

Día 1 18 €/acción

Día 2 18,55 €/acción

Día 3 19,10 €/acción

La variación entre el día 1 y el día 2 es:

$$[(18,55 - 18) / 18] \times 100 = + 3,05 \%$$

La variación entre el día 1 y el día 3 es:

$$[(19,10 - 18) / 18] \times 100 = + 6,11 \%$$

Pero podríamos crear un índice compuesto por esta única acción, para lo cual partiríamos del valor 100 como precio inicial del día 1.

Día 1 100

Día 2 103,05

Día 3 106,11

De esta manera es más fácil ver la evolución que ha experimentado esa acción.

Lógicamente, en un mercado competitivo como el financiero, tú podrás escoger libremente tu intermediario en función de las condiciones económicas que te ofrezca en tu cuenta de valores. Otra opción de invertir en bolsa es mediante fondos de inversión, pero ya hablaremos de eso más tarde.

Las dichosas comisiones

Vamos a ver ahora las principales comisiones que tendrás que sufrir por invertir en acciones directamente.

- **Comisiones de compraventa.** Como su nombre indica, son las comisiones que deberás pagar cada vez que compres o vendas acciones, y cuanto mayor sea la cantidad invertida, mayor será también la comisión. Estas comisiones incluyen el canon bursátil, que es un concepto fijo que no varía de una entidad a otra, ya que se trata de una cantidad que percibe la bolsa correspondiente por las operaciones que se realizan; se establece en función del importe efectivo que se negocia.

Además del canon hay otro tipo de gastos, como el corretaje y la propia comisión.

Las comisiones de compraventa suponen un lastre para las operaciones intradía, que son aquellas que se realizan en una sola jornada, ya que penaliza la rentabilidad que se pueda haber obtenido. Si pretendes ser un inversor especulativo dedicado a este tipo de operaciones habla con tu intermediario financiero para que te apliquen una rebaja en esas comisiones.



Las comisiones de compraventa varían dependiendo del mercado bursátil en el que se opere, dado que no cuesta lo mismo realizar estas operaciones en la Bolsa española que en alguno de los principales mercados internacionales.

Los diferentes intermediarios pueden aplicar dos sistemas diferentes para cobrar esta comisión, puesto que, por un lado, pueden aplicar un sistema de tarifa fija y, por otro, un sistema que combina una cantidad fija más un tanto por ciento del efectivo invertido. Las tarifas de las Bolsas extranjeras pueden llegar a ser tres veces mayores que las del mercado español.

Algunos intermediarios pueden ofrecer tarifas más caras que incluyen los gastos del intermediario internacional; éstos dependerán de los acuerdos a los que hayan llegado los españoles con las distintas Bolsas internacionales. Este gasto varía también en función del mercado en que se opere, ya que en algunos se cobran impuestos especiales.

También existe la posibilidad por parte de algunos intermediarios de tener una “tarifa plana” que permite realizar cuantas operaciones de bolsa se deseen. Si vas a hacer muchas operaciones durante el mes puede salirte a cuenta, pero, si no, es mejor que pagues por cada operación.

- **Comisión de custodia.** La comisión de custodia es aquella que cobran los intermediarios por mantener acciones en cartera, y no acostumbra a ser demasiado alta. Se suele cobrar mensual, trimestral, semestral o anualmente. Algunos intermediarios cobran los gastos de custodia sobre el valor nominal de las acciones; otros sobre el valor efectivo de los títulos, y otros cobran un mínimo por valor o por mercado.
- Además de las comisiones de compraventa y de custodia puede haber otras, como las comisiones por **pago de dividendos**, por **gastos de ampliación de capital**, por **compra y venta de derechos preferentes de suscripción**, por **acudir a OPV**, etc.

Por consiguiente, es bueno que compares la oferta y decidas con quien quieres trabajar. Aunque no hay un mínimo para invertir en bolsa, es recomendable que no inviertas menos de unos 1000-1500 € en valores nacionales o 3000-3500 € en valores internacionales si no quieres ver cómo los gastos se comen gran parte de los beneficios.

También existe la posibilidad de operar y tramitar las operaciones directamente desde el móvil o por internet, lo cual proporciona comodidad y ahorro de comisiones.

Remuneración del accionista

Ya has comprado acciones. Ahora te preguntarán de qué manera vas a ganar dinero con esta inversión.

Pues bien, has invertido en acciones de una empresa y, por lo tanto, ya formas parte del núcleo de accionistas. Como accionista de esa empresa tienes una serie de derechos y obligaciones, que veremos más adelante; uno de los derechos más importantes, y la razón por la cual has invertido parte de tus ahorros, es el derecho económico.

Este derecho te otorga la posibilidad de cobrar una remuneración por el hecho de arriesgar tu capital en la empresa. ¿Arriesgar? Si, tú estás asumiendo el riesgo de la viabilidad del negocio, de igual manera que lo hace una persona cuando monta una panadería y corre el riesgo de que nadie le compre pan y tenga que cerrar.

Si la empresa de la que eres accionista se va a pique, serás el último en cobrar, pero para eso está el otro derecho que tienes, que es el político, de incidir en la marcha de la empresa.

Antes de que te emociones déjame decirte algo. Si piensas que por haber comprado ciento cincuenta acciones de una empresa vas a poder presentarte en su sede central, subir al despacho del presidente y poner los pies encima de la mesa mientras aprietas un botón cualquiera del teléfono al son de “por favor, no me pasen más llamadas”, estás completamente equivocado. Para los pequeños inversores el derecho político reside en poder asistir a la junta de accionistas (a veces ni eso) para votar sobre lo que proponga el Consejo de administración, eso es todo. Así que para compensar este riesgo está la expectativa de rentabilidad futura, es decir, que esperas ganar más en comparación con el riesgo que asumes. Hay dos maneras básicas de ganar en la bolsa:

- **Generando una plusvalía.** Consiste en intentar vender la acción a un precio más alto del que pagaste al comprar. Si compras ciento cincuenta acciones a 18 € cada una y las vendes a 20 € habrás ganado 300 € (2 € que ganas por cada acción multiplicado por las ciento cincuenta acciones que has comprado). Tan simple y a la vez complicado como esto. Pero aunque en los últimos años la mayoría de los inversores hayan buscado la rentabilidad de las inversiones en

bolsa mediante las plusvalías, la verdad es que en su origen se invertía en bolsa con la intención de mantener mucho tiempo las acciones y ser partícipe de los beneficios de la empresa cobrando dividendos.

- **Cobrando dividendos.** Por ser accionista de la empresa y tener una parte del negocio tienes un derecho económico que consiste en poder cobrar una parte de los beneficios que la empresa genere. ¿Recuerdas los mercaderes que habían invertido en el comercio con Asia y buscaban luego aprovecharse de los beneficios generados? Pues hasta hace relativamente poco la mentalidad del inversor de bolsa seguía siendo ésta.



No todas las empresas distribuyen todo su beneficio en forma de dividendos, ya que parte de esos beneficios son necesarios para continuar con la actividad productiva de la empresa, generar más crecimiento o reducir deuda que tengan frente a terceros. Cada empresa tiene su particular política de dividendos, que deberás estudiar y valorar para ver si te sale rentable invertir en determinadas empresas. Hay empresas que no reparten beneficios porque de esa manera pueden destinar el dinero a nuevos proyectos que les generen más rentabilidad. Otras empresas prefieren remunerar mejor a los accionistas para mantener su confianza y atraer a otros nuevos. ¿Qué es mejor?, ¿qué es peor? Pues depende; toda política es buena o mala en función de cómo se explique y de los resultados que dé a medio y a largo plazo. Normalmente las empresas que operan en sectores más maduros o tradicionales pagan bastantes más dividendos que las empresas que se encuentran en sectores más novedosos y que requieren de más inversión para crecer. Empresas hay muchas y cada una tiene su propia política de remuneración. Tu labor es averiguar cuál se adapta mejor a tus condiciones.

La rentabilidad por dividendo es el porcentaje que un inversor cobra por dividendos por cada euro que ha invertido. Si una empresa paga un

dividendo de 0,25 € y su cotización actual es de 5 €, la rentabilidad por dividendo será del 5 %. Eso no quiere decir que tu rentabilidad sea del 5 %; todo dependerá de cuándo y a qué precio hayas comprado las acciones. Si las compraste a 5 €, entonces sí que estás obteniendo una rentabilidad por dividendo del 5 %, pero, si las compraste a 7 €, tu rentabilidad es menor de la que se publica como rentabilidad por dividendo.

Podrás comparar la rentabilidad por dividendos con otras rentabilidades alternativas, como invertir en deuda, depósitos bancarios, etc, para ver si te resulta atractivo invertir en esa acción. También deberás ver si el cobro de un determinado dividendo te compensa por la posible pérdida que puedas obtener por una bajada del precio de la acción. Muchas veces nos contentamos con un buen dividendo sin parar a pensar que la acción ha bajado respecto al precio que la compramos y en el global de la operación estamos perdiendo. Piensa, además, que esa rentabilidad por dividendo se calcula a partir de los dividendos pagados los últimos doce meses, es decir, que no implica ninguna garantía de cara al futuro, ya que el año que viene esa misma empresa puede decidir no pagar dividendos o pagar mucho menos.

A continuación veremos las diferentes clases de dividendos que puede haber.

- **Dividendo a cuenta.** Es un pago que se hace a cuenta de beneficios futuros. Si una empresa espera ganar 2000 millones y repartir el 20 % en dividendos, les abonará en cuenta a sus accionistas 400 millones de euros. Pero si finalmente gana más, por ejemplo 2500 millones, volverá a destinar el 20 % de esos 500 millones de más para volver a pagar a los accionistas. A esto se le llama *dividendo complementario*.
- **Dividendo ordinario.** En compañías que pagan siempre dividendo, es la cantidad que estipulan que van a pagar a cuenta de los resultados obtenidos el último año.

- **Dividendo extraordinario.** Como bien indica su nombre, se paga de manera extraordinaria, por lo general cuando la empresa decide satisfacer al accionista con un pago inesperado, ya que ha obtenido beneficios por la venta de activos o ha realizado alguna operación exitosa y quiere premiar a los accionistas por su fidelidad.

¿Quién cuida las acciones?

Junto con los encargados de velar por la autocartera, las empresas cotizadas de mediana y pequeña capitalización tienen una figura adicional: la del cuidador. Su único cometido es dar liquidez al valor para que los accionistas minoritarios puedan tener contrapartidas a precios interesantes. Las empresas suelen contratar para esta labor a sociedades y agencias de valores, que intentan que su presencia altere en la menor medida posible su rumbo en bolsa. De hecho, cuando actúan para garantizar la liquidez siempre siguen la tendencia que en ese momento tenga la acción.

Así que tenemos que podemos ganar dinero con una futura plusvalía o por el cobro de un dividendo. Pero debes saber que las empresas tienen otras formas de remunerar a sus accionistas, aparte de las esperadas subidas en el precio de la acción. Éstas son algunas:

- Una manera de remunerar al accionista es mediante la **entrega de títulos con ampliaciones gratuitas**. Se trata de entregar acciones gratis a los accionistas mediante ampliaciones de capital liberadas; el accionista no pone ni un euro para adquirir esas acciones. Muchas veces se combina con la retribución de un pago en efectivo, con lo cual, por una parte, te dan más acciones y, además, te pagan un dividendo. Este tipo de retribución puede interesar a aquellos accionistas con vocación de permanencia en la compañía, ya que confían que la acción se revalorizará con el tiempo y no buscan efectivo en el momento porque prefieren tributar más adelante, cuando se vendan las acciones. Estos “regalos” reducen el coste de adquisición de los títulos en cartera.

Por ejemplo, si yo tenía doscientas acciones de la empresa Trío Calavera Productions, S. A. compradas a 10 € y la empresa me regala otras doscientas, el coste medio de los cuatrocientos títulos es de 5 €.

Para la empresa esta manera de retribuir tiene sentido, dado que no se descapitaliza, no sale efectivo y se sigue invirtiendo en el negocio. Como en todo, hay voces críticas que argumentan que esta fórmula de remuneración diluye el beneficio y el dividendo por acción, puesto que te dan más títulos pero es la misma tarta para más invitados.

- La **amortización de capital** es otra fórmula utilizada. Se trata de reducir el capital de la empresa sacando de la circulación acciones propias, es decir, aquellas que la propia empresa se ha comprado a sí misma. Muchas empresas también lo combinan con otras fórmulas de remuneración. Cuando una empresa opta por este sistema lo que está haciendo es aumentar los derechos de los accionistas, ya que reduce el número de acciones entre las que se reparte el beneficio, por lo tanto, a igual patrimonio de la compañía y menor número de acciones, más valor de estas últimas. Este sistema puede interesar a aquellos accionistas que quieren aumentar su participación sin tener que desembolsar dinero. No tiene ningún efecto fiscal, ya que sólo afecta a la posición del accionista dentro de la empresa. Algunas personas no lo consideran una forma de retribución, sino una manera de contentar al accionista y, en algunos casos, esconder la mala marcha del negocio.
- Otra opción es la **devolución de la prima de emisión**. Cuando esto ocurre el efecto para el accionista es que reduce el precio medio de compra de títulos de su cartera, dado que le devuelven parte de la prima que pagó en su momento por las acciones. El accionista recibe una cantidad de dinero por la que no tributa hasta que no venda algunas de sus acciones. Si compraste acciones de la empresa Whatcasisdas, S. A. a 20 € y ahora te devuelven 1,5 € de prima de emisión, fiscalmente tendrás un coste de adquisición de 18,5 €. Este tipo de remuneración les interesa a aquellos accionistas que quieren reducir el coste de adquisición poco a poco; pero tiene un límite, ya que dejará de interesar en el momento en que el coste de adquisición de las acciones ya sea cero. Las voces más críticas consideran que este tipo de remuneración solamente tiene sentido cuando la

empresa tiene un exceso de liquidez y pocos proyectos interesantes que llevar a cabo.



Si tienes confianza en la evolución de la acción, te interesará que te retribuyan con más acciones. Presta atención a si esas acciones ya existían y estaban en la autocartera o son nuevas y proceden de una ampliación de capital. Si lo que buscas es rebajar el coste de adquisición, deberás invertir en compañías que realicen ampliaciones gratuitas y devoluciones de capital con primas de emisión. Si lo que quieres es aumentar tu participación en la empresa sin hacer ningún desembolso, te interesarán aquellas compañías que amorticen capital.

Operaciones habituales en la bolsa

Como inversor de bolsa te vas a encontrar con una serie de operaciones que de manera periódica van a copar portadas de revistas y prensa especializada, y que en muchos casos pueden afectar a tus inversiones. Por eso, vale la pena que empieces a familiarizarte con algunos conceptos relativos a estas operaciones para saber de qué te hablan.

Ampliación de capital

Ampliar el capital de una compañía implica aumentar el número de acciones de una empresa, que se venderán a los inversores, y así conseguir financiación para nuevos proyectos. Ahora la empresa es más grande y los accionistas antiguos tienen menos poder, por eso muchas veces las ampliaciones pueden ir dirigidas única y exclusivamente a los socios antiguos para que pongan dinero con el objetivo de mantener su porcentaje de participación. También puede ocurrir que la ampliación vaya dirigida al público general y puedan entrar como accionistas nuevos socios que antes no

lo eran. Para que los accionistas actuales tengan posibilidad de mantener su porcentaje en el capital se les ofrece preferencia en la compra de las nuevas acciones, es decir, tienen derecho de suscripción preferente, lo cual les permite comprar los nuevos títulos a un precio inferior al de mercado.

Este derecho vale dinero y cotiza durante un tiempo determinado en bolsa. Quien lo tiene puede venderlo y, por lo tanto, rechaza ejercerlo para obtener más acciones y así mantener el porcentaje del capital total de la empresa que tenía. Análogamente, puede comprar los derechos que le faltan para obtener las nuevas acciones de la ampliación.

Aunque la venta del derecho pueda parecer un pago que se le hace al accionista antiguo, no es así: ese dinero lo pagan otros inversores (los nuevos accionistas), no la empresa.

Hay diferentes tipos de ampliación de capital:

- **A la par** (al comparar se paga el valor nominal).
- **Con prima** (al comparar se paga el valor nominal más una prima de emisión).
- **Liberadas** (es un regalo de la empresa y el dinero proviene de las reservas).

Oferta pública de venta de acciones

La oferta pública de venta (OPV) es una operación que se realiza a través del mercado bursátil, en la cual un oferente desea poner a la venta un paquete importante de acciones que tiene de la sociedad.

Puede surgir con motivo de la privatización de una empresa pública, en el momento de la salida a bolsa de empresas privadas, o bien porque un accionista mayoritario o de control desee desprenderse de una participación importante en una sociedad cotizada. Ésta comprende la oferta pública general y la oferta pública restringida, la primera es la que se dirige al público en general; la segunda es la que se dirige a grupos restringidos.

Un inversor interesado como tú primero accede a la voluntad de comprar el activo financiero (voluntad de compra) y, después, dependiendo del número de contestaciones de compra y de las condiciones, realizará la compraventa correspondiente. Los vendedores deberán presentar un folleto informativo en el que se expliquen las condiciones de la OPV, y que se proporciona de forma gratuita a los interesados. Posteriormente se abren los períodos de aceptación y finalización de la OPV.

Hay dos tipos de ofertas públicas de venta de acciones:

- **OPV de acciones no cotizadas.** Empresas que no han cotizado anteriormente y quieren colocar por primera vez acciones de una empresa en bolsa (son las conocidas salidas a bolsa). Aquí los accionistas venden parte de sus acciones para que puedan ser compradas por otros. En este caso se requiere como paso previo una solicitud de admisión a cotización.
- **OPV de acciones cotizadas,** de una empresa que ya cotiza en bolsa. Uno o más accionistas mayoritarios quieren desprenderse de sus acciones. Esos accionistas hacen una oferta (O) de manera pública (P), es decir, destinada a todo el mundo, con el objetivo de vender (V) sus acciones. Al tener un porcentaje elevado de participación en la empresa, deciden hacer una OPV para no hacer bajar la cotización de la acción con su venta masiva.

En resumen, una OPV consiste en vender acciones viejas. Su éxito o su fracaso depende de muchos factores y sería recomendable que antes de comprar las acciones de la compañía que las ofrece te informaras sobre el negocio de la empresa, su evolución y perspectivas y su situación actual.

Oferta pública de suscripción

Una oferta pública de suscripción (OPS) es una operación de mercado primario dirigida a la captación de fondos en los mercados con el objetivo de acometer nuevos proyectos empresariales. Los valores que

se ofrecen públicamente proceden de una ampliación de capital. Esta operación pueden realizarla tanto sociedades cotizadas como no cotizadas. En general, en las no cotizadas se aborda con una doble finalidad: captar fondos y alcanzar el requisito de difusión accionarial necesario para su admisión a cotización.



La diferencia entre una OPV y una OPS es que en la primera el capital social no varía, solamente cambia de manos de manera total o parcial. En cambio en la OPS hay una ampliación de capital previa. Una OPS es muy parecida a una OPV pero con acciones nuevas. En este caso quien vende acciones es la empresa, no el accionista, y el dinero por la venta se va a la empresa e, indirectamente, a ti.

Oferta pública de adquisición

Una oferta pública de adquisición (opa) es una operación mediante la cual una o más personas o empresas ofrecen a los accionistas de una compañía que está cotizando la posibilidad de comprarles sus acciones o cualquier otro mecanismo que permita conseguirlas (derechos de suscripción, obligaciones convertibles, etc.) a cambio de un determinado precio. Este precio se puede pagar en efectivo, en acciones de otra compañía o de forma combinada.



Una OPV es la operación por la cual un accionista pone a la venta sus acciones. Una opa es la operación en la que un no accionista (o accionista minoritario o con pocas acciones) pretende comprar un paquete significativo a otro accionista.

Hay diferentes tipos de opa:

- **Obligatorias**; cuando el objetivo de la opa es la toma de control de una sociedad (cuando quiero comprar un paquete de acciones para tener el poder de la sociedad).

- De **exclusión**; para que la empresa deje de cotizar en bolsa o reduzca capital.
- **Voluntarias**; en las que no existe ningún requisito legal ni de precio ni de número de acciones.
- **Competidoras**; cuando se presenta una oferta sobre un paquete de acciones sobre el cual ya se ha presentado una opa y todavía no ha acabado el plazo.
- **Amistosas**; cuando existe un acuerdo entre quien quiere comprar y los accionistas significativos.
- **Hostiles**; cuando no hay acuerdo y se genera lo que en argot técnico se acostumbra a denominar “mal rollo”.

Split

El *split* es un desdoble de acciones y consiste en dividir cada acción en varias partes. No tiene ningún efecto económico para el accionista porque pasa a tener más acciones pero a menor precio.

Por ejemplo, si la empresa Nivel de Mersi, S. A. cotiza a 20 € y hace un desdoble de dos por una, automáticamente pasarán a valer 10 €. Si tenías diez acciones, pasas a tener veinte, pero te quedas igual porque antes tenías diez acciones que valían 20 € cada una (200 €), y ahora tienes veinte acciones que valen 10 € cada una (200 €).

El objetivo del *split* es dar más liquidez a la acción, ya que ahora hay más títulos cotizando y a un precio más reducido. Aunque recordarás que comparar precios entre diferentes acciones es absurdo, el efecto psicológico es importante porque todo el mundo cae en la trampa del precio.

Si Nivel de Mersi, S. A. cotizaba a 20 € y otra empresa del sector como por ejemplo Sr. Cos, S. A. cotizaba a 8 €, no quiere decir que una esté más cara que la otra, ya que hay que comparar el precio de cada empresa con su verdadero valor. Pero como muchos inversores se dejan llevar por los precios en vez de hacerlo por su verdadero valor, ven “más barata” Sr. Cos, S. A. que Nivel de Mersi, S. A., y optan por la primera a la hora de invertir.

También existe la figura contraria que es el *contrasplit*, en la que dos acciones antiguas se convierten en una nueva. Se suele realizar cuando una empresa ha caído mucho de cotización y su valor puede ser tan escaso que no ofrezca demasiada confianza entre los inversores.

Derechos y deberes del inversor

La bolsa y otros mercados financieros están sometidos a unas normas. Cuando compras cualquier activo financiero y en el caso que ahora nos ocupa, acciones de una compañía, estás comprando la propiedad de una empresa por muy pequeña que sea tu participación.

A esta normativa no sólo estás sujeto tú como inversor, ya que todos los agentes que intervienen en el juego deben seguir las mismas normas. El objetivo prioritario de cumplirlas es protegerte como pequeño inversor, pero eso no te exime de cumplir con una serie de requisitos.

Para velar por los intereses de todos y que se cumplan las reglas está la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), que como ya hemos visto anteriormente tiene como objetivo la supervisión e inspección del mercado, así como garantizar su transparencia para que todos puedan jugar con las mismas oportunidades.

Por lo tanto, tiene potestad absoluta para inspeccionar y sancionar. El símil más oportuno es el que equipara la CNMV con la policía de la bolsa. La policía no dicta las normas, pero se encarga de que se cumplan.

Las cuentas de una empresa cotizada deben ser transparentes para que todo el mundo tenga acceso a ellas. Si se da esa condición, la responsabilidad de que las inversiones que tú hagas en esa empresa te hagan ganar o perder dinero es solamente tuya.



Si la información que recibes no es clara, lleva a confusión o carece de veracidad entonces tienes derecho a reclamar. Por lo tanto, tu primer deber es el de la información y el asesoramiento. Esto no sólo se refiere a la información que pueda ofrecer de su actividad una empresa que cotice, sino también a los diferentes productos financieros que hay en el mercado y de los que tú debes obtener información clara y precisa antes de tomar una decisión de inversión.

Si consideras que alguien está incumpliendo la ley, lo más lógico es que vayas a la comisaría más cercana para denunciar el hecho. En el caso de que hablemos de un vecino al que le da por escuchar música a todo volumen a las tantas de la noche, lo normal es que primero te dirijas a él para expresarle tu malestar, pero si el incumplimiento de lo que tú consideras un derecho persiste, lo lógico es que denuncies el hecho a las autoridades.

Pues en los mercados pasa exactamente lo mismo: si percibes que cualquier agente del mercado se está saltando a la torera tus deberes, debes acudir primero a él para intentar aclarar el tema, ya que muchos agentes y empresas cotizadas tienen departamentos de atención al cliente o inversor. Si, aun así, ves que esta solución no es efectiva deberás acudir a la CNMV para denunciar al agente que se salta las normas. La CNMV te asesorará sobre los cauces legales que tienes para ejercer tus derechos y, si considera que algún agente o empresa ha cometido alguna irregularidad, actuará en consecuencia.

El Código Civil también tipifica algunas irregularidades que se pueden cometer en los mercados financieros, con lo que recurrir a los juzgados puede ser una (última) solución.



Te recomiendo que antes de empezar tu andadura como inversor visites la página web de la CNMV, donde podrás encontrar toda la información referente a tus derechos y obligaciones, así como formación en distintos ámbitos de los mercados financieros.



A modo de resumen éstos son los derechos y las obligaciones (están en la página web de la CNMV).

Tus derechos son:

- Obtener la información necesaria para tomar decisiones de inversión.
- Operar con firmas autorizadas y solventes.
- Que la entidad disponga de personal cualificado que te informe y te asesore.
- Obtener una compensación si tus inversiones se ven afectadas por problemas que no sean imputables a la normal evolución de los mercados.
- Reclamar mediante los procedimientos establecidos.

Y tus obligaciones:

- Solicitar el asesoramiento adecuado antes de realizar la inversión.
- Realizar un seguimiento activo de la evolución de sus inversiones.
- Estar al tanto de todos aquellos comunicados hechos públicos por la entidad emisora de los valores en los que has invertido.

Capítulo 20



Inversión en renta fija



En este capítulo

- Los diferentes tipos de inversiones de renta fija
- Por qué la renta fija puede no ser tan fija
- La relación entre tú como inversor y la empresa a la que financias



Los productos de renta fija son títulos representativos de deuda y consisten, principalmente, en bonos y obligaciones en todas sus variantes, pero también incluyen letras del Tesoro, pagarés de empresa y otros instrumentos.

Se dice que son títulos representativos de deuda porque acreditan el dinero que tú le prestas a una determinada empresa u organismo público y, por lo tanto, te conviertes en acreedor de ellas. Estos organismos públicos o privados necesitan dinero para financiar su actividad, y tú, con voluntad de rentabilizar tu dinero, se lo prestas a condición de que te paguen un tipo de interés que te compense el riesgo que asumes por el hecho de que en algunas circunstancias, no puedas recuperar tu dinero.

Seguro que alguna vez le has dejado dinero a un amigo o familiar; pues esto es lo mismo. Si se trata de una persona conocida no le cobrarás ningún interés porque la confianza tiene esas cosas, pero cuando le prestas dinero a una entidad corres cierto riesgo de que no te devuelva el dinero y, por consiguiente, le cobrarás un interés, o precio del dinero, para cubrir ese riesgo.

Imagínate que un amigo necesita 100 000 € para llevar a cabo un proyecto cualquiera. Este proyecto puede ir desde el pago de una deuda con una entidad financiera, hasta la compra de un inmueble o el capital necesario para montar un negocio. Tú no tienes tanto dinero y hablas con el resto de los amigos para prestarle cada uno 20 000 €. Tú y tus amigos sois conscientes de que ésta es una cantidad de dinero lo suficientemente importante como para no dejar que no se remunere, porque una cosa es ser amigo y otra hacer el tonto, por lo que establecéis unos contratos que, más o menos, estipularían lo siguiente...

Yo, Fulanito Pérez con DNI XXXXXXXXX, he recibido de Menganito Martínez, con DNI YYYYYYYY, la cantidad de 20 000 € el 1 de enero del 2012. Me comprometo a devolvérselos el día 1 de enero del 2015, y a pagarle anualmente 1400 € en concepto de intereses.

Pues bien, este compromiso es similar al que se establece cuando haces una inversión en renta fija: lo que para ti es una inversión para tu amigo es endeudamiento; al igual que cuando te endeudas con una entidad financiera: lo que para ti es endeudamiento, para ella es inversión.

Tú vas a poseer un título que representa una parte de la deuda total de tu amigo, y en el que deben figurar de manera clara los siguientes conceptos:

- **Valor nominal.** En el ejemplo, el valor nominal de cada título son 20 000 €, y el emisor (tu amigo), emite cinco títulos iguales para completar los 100 000 € que necesita. El valor nominal es el importe sobre el que se basa el cálculo de los intereses que hay que pagar.
- **Fecha de emisión.** El 1 de enero del 2012.

- **Fecha de vencimiento.** El 1 de enero del 2015.
- **Cupón.** Tú, como inversor y por arriesgar tu dinero, cobrarás anualmente 1400 € en concepto de cupón, que respecto a los 20 000 € representa el 7 % de interés.

Tradicionalmente se imprimían y se entregaban documentos físicos a los inversores, como si ese contrato que has realizado con tu amigo lo imprimieras y te lo quedaras como prueba del trato realizado. Pero durante los últimos años se ha producido una desmaterialización total y ya no existe el intercambio físico ni de títulos ni de dinero. Los actuales sistemas de compensación hacen que los valores sean traspasados a una cuenta de valores del nuevo propietario mediante anotaciones contables y el pago se efectúa cargando o abonando las cantidades que correspondan en las cuentas que intervienen en la operación, por lo que cada 1 de enero recibirás un ingreso de 1400 € que saldrán de la cuenta de tu amigo.

Tipos de emisiones de renta fija

La variedad de títulos es tan amplia que para explicarte bien las diferentes emisiones más habituales tenemos que intentar clasificarlas. Las que hay en el mercado tienen vencimientos diversos, niveles de riesgo distintos y formas de percibir las rentabilidades variadas, así que para que te hagas un esquema general sencillo te explicaré los diversos criterios que sirven para clasificar las emisiones de deuda o renta fija.

Según el emisor

En función de quién emite la deuda (en el caso de antes, quien emitía la deuda era tu amigo) podemos clasificar las emisiones en:

- **Renta fija pública.** Es la llamada deuda pública que verás en muchos medios de comunicación. Se trata de la deuda que emite un Estado, una comunidad autónoma u otro organismo público.

- **Renta fija privada.** Aquella en la que el emisor es una empresa privada.

La tabla 20-1 esquematiza las características de la deuda en función del emisor.

Tabla 20-1: Características de los instrumentos de renta fija según su emisor

Renta fija	Mercado de deuda pública	Mercado de renta fija privada
Emisores (mercado primario)	El Estado Comunidades autónomas	Grandes empresas privadas
Proceso de emisión	Subastas del Tesoro público o del organismo público correspondiente	Programas de pagarés Emisión de deuda
Negociación (mercado secundario)	Mercado de deuda pública anotada Mercado electrónico de la bolsa	AIAF Las Bolsas de valores
Supervisión	Banco de España	CNMV
Productos típicos	Letras del Tesoro, bonos y obligaciones del Estado	Pagarés de empresas Bonos y obligaciones de empresas Cédulas hipotecarias
Objetivo	Financiación del déficit público y estructuración correcta de los presupuestos generales. Por ejemplo, financiar una nueva carretera.	Financiación de los proyectos de inversión de las empresas. Por ejemplo, la construcción de una nueva fábrica.



Seguramente el concepto de emitir deuda te sonará raro, pero piensa que quien emite deuda lo que hace es emitir una señal de socorro para que vengan otras personas y le ayuden prestándole dinero. No es una manera muy ortodoxa de definir la expresión, pero seguro que te quedará claro.

Según el plazo de captación y negociación

Cuando hablamos de plazo nos referimos al período tras el cual el emisor de deuda se compromete a devolverte el dinero prestado. Tu amigo os pedía dinero para devolverlo al cabo de tres años, pero podía haber pedido devolverlo en diez. Como es lógico, no es lo mismo, porque a más plazo más riesgo, y si tú, como inversor, corres más riesgo, le pedirás que te pague un tipo de interés más alto. Igual que hace una entidad financiera cuando te deja el dinero a ti.

Según este criterio, podemos clasificar la renta fija en:

- **Renta fija del mercado monetario.** Son activos de renta fija a corto plazo (no acostumbran a durar más de dieciocho meses). Estos activos tienen poco riesgo y elevada liquidez. Como ya sabes, la liquidez es la capacidad que tiene algo, lo que sea, de convertirse en dinero; la existencia de un mercado secundario hará que si antes del vencimiento quieres deshacerte de los títulos (desinvertir) encontrarás a alguien que te los compre.
- **Renta fija del mercado de capitales.** Activos o deuda que se emiten a medio y largo plazo, normalmente a partir de dos años.

La tabla 20-2 esquematiza las características de la deuda en función del plazo y de su negociación.

Los productos bancarios, como las imposiciones a plazo fijo que hemos visto en el capítulo 17, también son activos del mercado monetario, pero no se consideran renta fija. No son títulos negociables en los mercados financieros y, por lo tanto, no hay compraventa de este tipo de productos entre los inversores.

Tabla 20-2: Características de los instrumentos de renta fija según el plazo de captación y negociación

Renta fija	Mercados monetarios	Mercados de capitales
Plazo de	Plazos cortos (máximo	Plazos medios y largos

emisión de los títulos	dieciocho meses)	(normalmente, a partir de dos años)
Emisores (mercado primario)	Un estado u organismo público Una empresa privada	Un estado u organismo público Una empresa privada Deuda pública: bonos y obligaciones del Estado, deuda autonómica y de otros organismos públicos Deuda privada: bonos y obligaciones de empresas, cédulas hipotecarias
Productos típicos	Letras del Tesoro Pagarés de empresas	
Nivel de riesgo	Técnicamente nulo en el caso de las letras del Tesoro. También bajo en el caso de pagarés, pero depende de la calidad del emisor.	Muy variado, según el plazo y la calidad del emisor
Tipo de rendimiento	Implícito: los títulos se emiten al descuento.	Explícito: pago de interés a través de cupones periódicos. También puede ser implícito o mixto.
Ventaja principal	Alto grado de liquidez	Pueden generar ingresos regulares, pueden proporcionar rentabilidad por transmisión en el mercado secundario.
Mayor inconveniente	Mayor rentabilidad	Existe riesgo



Si tienes una imposición a plazo fijo y antes del vencimiento quieres deshacerte de ella, la propia entidad con la que has hecho el depósito te recomprará ese dinero aplicándote las comisiones que considere oportunas. Pero no podrás vendérsela a un amigo diciéndole “cómpramela y al vencimiento la entidad financiera te devolverá el dinero”.

Según el tipo de rendimiento

Tú inviertes tus ahorros dejándole el dinero a estas entidades que lo necesitan para realizar determinados proyectos y, por lo tanto, querrás obtener un rendimiento de esa inversión. Ese rendimiento puedes

llamarlo tipo de interés, cupón o como tú quieras, pero es el zumo que le sacas a tus naranjas. Según este criterio, la clasificación podría ser:

- **Valores con rendimiento explícito.** El interés pactado, también llamado cupón, se pacta expresamente. Es el caso de los bonos y obligaciones del Estado y bonos y obligaciones simples de renta fija privada. En el ejemplo de tu amigo, también existe rendimiento explícito porque explícitamente en el contrato se ha estipulado que te pagará el 7 % anual.
- **Valores con rendimiento implícito.** El rendimiento de esta inversión lo obtendrás por la diferencia del precio de venta menos el precio de compra. Son los llamados títulos emitidos al descuento o cupón cero. El apelativo de cupón cero se debe a que el cupón que te pagan es ése, cero patatero, de manera que el rendimiento vendrá de que se han emitido con descuento sobre el valor nominal y al vencimiento cobrarás el valor nominal. Por consiguiente, cualquier activo financiero que se emita al descuento, como por ejemplo las letras del Tesoro o los pagarés de empresa, tendrán rendimiento implícito.

Características generales de la renta fija

Todos los activos de renta fija se basan en la entrega de dinero por parte de un inversor como tú a un emisor que necesita ese dinero para su actividad, y la posterior devolución del capital por parte del emisor, más los intereses a lo largo de un determinado período o cuando acabe.



Aunque se utilice el nombre de renta fija no significa que ni la rentabilidad sea fija ni que no exista riesgo en este tipo de inversiones.

Cuando inviertes en renta fija puedes actuar de dos formas que determinarán la rentabilidad y el riesgo de la inversión.

- Mantener el título hasta su vencimiento.
- Volver a vender el título a otro inversor en el mercado secundario antes del vencimiento.

Mantener el título hasta su vencimiento

En esta primera opción, la rentabilidad está prefijada durante toda la vida del título. Un bono al 4 % pagará 40 € por cada 1000 € de valor nominal, y uno al 5 %, 50 €, así de sencillo.

El emisor te pagará cada cierto período de tiempo lo que se haya establecido y no te llevarás sorpresas, al menos en este apartado.

Tradicionalmente en la renta fija los intereses se establecen de forma exacta desde el momento de la emisión hasta su vencimiento, pero en la actualidad existen otras modalidades con intereses variables referenciados a determinados indicadores como tipos de interés (Euríbor, por ejemplo), índices bursátiles o la evolución de una determinada acción, lo cual, a veces, les confiere características especiales.

Si recuerdas que lo que estás haciendo es prestarle dinero a una entidad, no te sorprenderá. Cuando tú solicitas un préstamo puedes pagar un tipo de interés fijo o uno variable; en este caso pasa lo mismo: si te pagan, por ejemplo, el 5 % anual, semestral o en otro período establecido, estamos hablando de una *emisión con cupón fijo*. Pero si te pagan por ejemplo el Euríbor más el 0,5 % (anual, semestral o cuando sea), estamos hablando de una *emisión con cupón flotante*, o si quieres ser más repelente un FRN (*floating rate note*).



Si inviertes en un bono y lo mantienes hasta su vencimiento sabrás exactamente (en los bonos con cupón fijo), cuánto y cuándo cobrarás, siempre y cuando la empresa u organismo emisor pueda hacer frente a sus pagos.

Como la rentabilidad es conocida de antemano, el riesgo que como inversor corres de que el emisor no cumpla es lo que en el capítulo 15

llamábamos *riesgo de impago*, o también *riesgo de insolvencia* o *riesgo de crédito*. En el caso con el que abríamos este capítulo, consiste en que, llegado el vencimiento, tu amigo no puede devolveros los 20 000 € a cada uno tal como habíais acordado o que, llegada la hora de pagaros vuestros cupones, dijera que no tiene dinero para hacerlo.

Tu problema como inversor consiste en que va a ser muy difícil realizar un análisis económico-financiero de la empresa emisora de la deuda porque seguramente tu profesión nada tiene que ver con los mercados financieros y, aunque pudieras, seguro que no tienes tiempo para realizar esta labor. Así que saber si la empresa emisora es capaz de cumplir sus compromisos de pago dentro del plazo fijado será complicado.

Pero no te preocupes, de este análisis se hacen cargo las empresas de calificación crediticia. Estas empresas especializadas publican periódicamente la calificación, o *rating*, de los emisores de títulos de renta fija. Las empresas más conocidas son Standard & Poor's, Moody's y Fitch.

¿Y qué es esto de la calificación? Seguro que cuando has salido de fiesta con tu grupo de amigos ha salido el típico comentario “¿Has visto a ese chico (a) de ahí?, parece guapo (a), ¿no?”. Y tu compañero (a) te dice “No está mal, yo le pondría un 7 sobre 10. Pero me gusta más aquel chico/a del final de la barra. Le pongo un 10 sobre 10”. Pues bien, ésta es una clasificación con un único criterio que es el físico. Estas agencias evalúan a las empresas y les ponen nota en función de si son capaces de asumir sus compromisos de pago con los inversores que les han dejado dinero.

Si en el primer ejemplo el asesor fiscal de vuestro amigo os hubiera informado de que su situación económico-financiera es penosa, seguramente ni tú ni tus amigos le hubierais prestado los 100 000 € que solicitaba, ya que habrías pensado que os sería muy difícil recuperar el dinero. Y si lo hubierais hecho, le habríais cobrado un interés más alto que el 7 % para compensar el riesgo que estabais asumiendo.

Si vas a invertir en una empresa cuya situación es más precaria tienes más probabilidades de que no te devuelva el dinero, por lo que le exigirás una prima por el riesgo que conlleva la inversión. Así pues, en

el mundo de las finanzas, la *prima de riesgo* es lo que pides que te paguen de más por asumir un determinado riesgo. Cuanto más alta sea la calificación del emisor, mejor, y menor será el riesgo de insolvencia estimado, por lo que tu inversión será más segura. Por lo tanto será menor su prima de riesgo. Si un emisor tiene una de las primeras cuatro calificaciones, se considera que el riesgo de insolvencia es bajo. Si la calificación está por debajo de las cuatro primeras se considera una inversión especulativa, o que el emisor tiene un peligro real de insolvencia o está en una situación que antes se llamaba de quiebra o de suspensión de pagos. En las tablas 20-3 y 20-4 tienes el código de las calificaciones de diversas agencias. A los bonos con muy mala calificación se los llama *bonos basura*, aunque muchos gestores prefieren llamarlo *bonos de alto rendimiento*. La razón es que la palabra *basura* queda un poco fea y es más fino decir que son de alto rendimiento, ya que al ser empresas con una situación muy delicada van a tener que pagar un interés más alto si quieren encontrar inversores dispuestos a dejarles su dinero. Tú corres más riesgo pero a cambio, exiges más rentabilidad.



Cuanto mayor es el riesgo que corres, más alta deberá ser la rentabilidad ofrecida para que a ti como inversor pueda interesarte esta inversión.

Tabla 20-3: Sistemas usados por diversas agencias para calificar las inversiones en función del riesgo

Inversiones especulativas o de alto riesgo

Moody's	S&P	Fitch
Ba	BB	BB
B	B	B
Caa	CCC	CCC
Ca	CC	CC
C	C	C
	D	D

Tabla 20-4: Sistemas usados por diversas agencias para calificar las inversiones en función del riesgo

Inversiones de bajo riesgo

Moody's	S&P	Fitch
Aaa	AAA	AAA
Aa	AA	A
A	A	A
Baa	BBB	BBB

Las calificaciones que otorgan este tipo de empresas pueden ajustarse con el tiempo en función de los cambios producidos en las empresas, su sector o el entorno económico. Sus análisis no son infalibles, ya que nadie puede prever con certeza el futuro; eso significa que una buena calificación crediticia no es garantía absoluta contra el riesgo de insolvencia.

Vender el título a otro inversor en el mercado secundario

En este caso, mientras tú tengas el bono irás cobrando los cupones en las fechas pactadas, pero si en algún momento decides vender el título tendrás un rendimiento adicional, siempre que el precio de venta sea superior al precio de compra. El riesgo que corres es que nadie te asegura que el precio al que vendas vaya a ser superior al que tenían los títulos cuando los compraste, al igual que pasa con la mayoría de las inversiones que hacemos.



El precio al que vendas dependerá del mercado, de la demanda o del interés que otros inversores tengan en el título que ahora posees. Esta demanda se ve afectada por muchos factores, pero el principal son los tipos de interés, cuyo nivel está inversamente relacionado al precio de la renta fija.



Cuando suben los tipos de interés, el precio de los títulos de renta fija baja, y cuando bajan los tipos de interés, el precio de la renta

fija sube.

Respecto a la emisión de deuda de tu amigo, tú compraste un bono por valor de 20 000 € con un vencimiento a tres años. Puedes decidir no esperarte al tercer año y vender el título antes, pero nadie te asegura que puedas recuperar los 20 000 €. Podría ocurrir que en el momento en el que lo vendas el título valiera 22 000 € o que no pasara de 15 000 €. Si a tu amigo le van mal las cosas, nadie de tu entorno querrá comprarte ese bono, porque al vencimiento es probable que tu amigo no pueda devolverle a quien tenga el título en ese momento los 20 000 € de valor nominal. Pero puede suceder que a tu amigo las cosas le vayan bien, incluso quizá haya cobrado una cantidad importante procedente de una herencia o un cambio de trabajo, y eso haga que aumenten sus ingresos; entonces, tu bono valdrá más porque en tu entorno será fácil encontrar gente que quiera asumir el riesgo de comprarte el bono y recuperar los 20 000 € llegado el vencimiento. La situación económico-financiera de tu amigo es una circunstancia importante. Sin embargo, uno de los factores principales es cómo hayan evolucionado los tipos de interés desde que compraste el bono hasta el momento en el que decides desinvertir.

Relación entre el precio de un título y el tipo de interés

El ejemplo de tu amigo está bien como introducción para entender temas básicos de la renta fija, pero vamos a poner un ejemplo que se adecúa más a la realidad tuya como inversor.

Compras un bono de nueva emisión (mercado primario) que paga un cupón del 6 %, con vencimiento de aquí a cinco años y valor nominal de cada título de 1000 €. El *mercado primario* es donde una empresa u organismo público emite la deuda por primera vez y los inversores acuden a prestarles el dinero. Tú sabes que por cada 1000 € cobrarás 60 € (6 % de 1000), y decides comprar tantos títulos como creas conveniente.

Como tienes 6000 € ahorrados, compras seis títulos. Al cabo de un año los tipos de interés han subido. El motivo puede ser desde una decisión del Banco Central para frenar el crecimiento económico o

desconfianza entre los bancos, entre otros, pero éste es un factor que tú no puedes controlar.

Los bonos que has comprado seguirán pagándote 60 € anuales, eso no cambia. De hecho, se le llama renta fija a este tipo de inversión porque la renta que cobras (el 6 %) no cambia. Incluso si el bono es flotante y te paga un tipo de interés variable, tú sabes que cobrarás una renta fija, independientemente de que luego cobres más o menos en función de la referencia escogida.

No te despistes. Te decía que, independientemente de que hayan subido los tipos de interés, tú seguirás cobrando 60 € por cada bono o título que tienes, y como compraste seis, cobrarás 360 €. Es posible que pienses que si han subido los tipos de interés y sigues cobrando lo mismo, a ti qué más te da lo que hagan los tipos de interés.

Si tu intención es mantener el título hasta su vencimiento, no pasa nada. Pero durante los cinco años que dura ese bono la vida puede dar muchas vueltas. A lo mejor no has diversificado bien tus inversiones, a lo mejor te has excedido asumiendo riesgos y tras un mal momento de los mercados todas tus inversiones bajan y te entra pánico, o simplemente acecha en tu vida eso tan común llamado mala suerte.

Sea como fuere, te puedes encontrar en la situación de necesitar liquidez; entonces quieres vender los bonos antes de que llegue su vencimiento. En este caso acudes al mercado secundario, que es donde se encuentran los inversores para intercambiarse títulos valores.

Al haber subido los tipos de interés las empresas que emitan ahora nueva deuda lo harán acorde a los nuevos tipos. Imagina que los tipos de interés han subido del 6 al 7 %. Si tú pones a la venta un bono que da derecho a cobrar el 6 %, ¿a quién le va a interesar cuando las nuevas emisiones ya se están pagando al 7 %? La única manera de ponerle un precio atractivo a tu bono para que te lo compren es bajar el precio, con lo que esos 1000 € que pagaste pueden pasar a ser 900 €, por ejemplo. Ponte en la piel del posible comprador. Por un lado te paga 1000 € y cobra el 6 % cuando podría estar cobrando el 7 % si destinara su dinero a las nuevas emisiones que hay en el mercado.

Llegado el vencimiento recuperaría los 1000 €, siempre y cuando la empresa que emitió el bono pueda pagar, y se acabó la inversión.

Ese posible comprador te dirá que le bajes el precio. Su argumento es que si te lo compra ganará el 6 % de cupón por los años que queden

hasta el vencimiento, y es bastante lógico que quiera compensar ese 1 % que pierde por comprártelo a ti y no ir al mercado primario a destinar su dinero a las nuevas emisiones que pagan el 7 %, y la manera de compensarlo es pagarte menos de los 1000 € de valor nominal.

De la misma manera, si bajan los tipos de interés en vez de subir, las nuevas emisiones de bonos ofrecerán una rentabilidad inferior al 6 %. Esto hará que el bono que tú posees sea más atractivo para los inversores, se cotice más y en el mercado secundario haya inversores dispuestos a pagar más por él.

Si tú inviertes en renta fija y quieres vender el título antes de vencimiento corres un riesgo que ya mencionamos en el capítulo 9, que es el riesgo de tipo de interés.

La tasa interna de rentabilidad

Te habrá quedado claro que en las inversiones en renta fija obtienes rentabilidad por el cupón que te pagan en relación con la inversión realizada. Pero como cabe la opción de que puedas vender el título antes de su vencimiento y esa venta te genere un beneficio (si lo vendes a un precio superior al de compra) o una pérdida (si lo vendes a un precio inferior), tienes dos formas de obtener rentabilidad.

Pues bien, la tasa interna de rentabilidad (TIR) es la rentabilidad que combina la que obtienes por los cupones más la que obtienes por la compraventa del título de deuda.



Si mantienes el título hasta su vencimiento y la empresa u organismo público te devuelve la misma cantidad que pusiste, tu rentabilidad por cupón coincide con la TIR, ya que por la diferencia y compra no obtienes ni beneficio ni pérdida.

En el ejemplo del apartado anterior, has comprado seis títulos con valor nominal de 1000 € cada uno y pasados cinco años te devuelven el mismo importe (6000 €), por lo que la única rentabilidad ha sido la de los cupones que te pagaban el 6 %. Pues ésa es tu TIR. Pero si pasado un año los tipos de interés suben, tu título vale menos y si quieres venderlos (porque necesitas dinero), ganas el 6 % de cupón

anual pero a eso tienes que restarle la pérdida que se produzca por la diferencia de compraventa.

La TIR es la rentabilidad efectiva de tu inversión en renta fija; de manera que:

$TIR = \text{Rentabilidad por cupón} + \text{Rentabilidad por diferencia de compraventa}$

Renta fija pública

La renta fija pública son las emisiones de deuda que lanzan los organismos públicos, como por ejemplo el Estado, con el objetivo de financiarse. Es decir, que el Estado pide que le ayudes dejándole una cantidad de dinero durante un tiempo determinado a cambio del pago de unos intereses.

Comprar letras del Tesoro

Compras una letra del Tesoro con un valor nominal de 1000 €, pero al estar emitidas con descuento, pagas un precio inferior. Vamos a poner, por ejemplo, que pagas 970 €.

Cuando venza la letra, es decir, llegada la fecha de vencimiento, el Estado te devolverá su valor nominal (1000 €), y habrás obtenido 30 € de beneficio por la diferencia entre el precio de venta y el de compra.

$1000 - 970 = 30$

$(30 / 1000) = 3\%$ de rentabilidad

Como ya sabes, esto significa que has tenido el 3 % de rendimiento implícito, ya que las letras no te pagan ningún cupón (cupón cero).

En función del vencimiento de la emisión se distinguen:

- **Letras del Tesoro.** Es un instrumento financiero de renta fija a corto plazo cuyo vencimiento (plazo desde que tú inviertes hasta que recuperas tu inversión) es menor de dieciocho meses. Lo emite el Tesoro de cada país y se emiten al descuento, es decir, que tú como inversor pagas una cantidad inferior al valor nominal del título y llegado el vencimiento recibes el valor nominal. Al analizar los distintos tipos de renta fija, ya hemos visto que esta modalidad se llama cupón cero, por lo tanto el cupón que cobras es 0 y la rentabilidad viene dada por la diferencia entre lo que pagas y lo que

cobras a vencimiento. No cobras cupones de manera explícita sino que los cobras implícitamente en la inversión.

Las letras del Tesoro sirven para financiar el déficit público y son una de las principales fuentes de financiación de los gobiernos. Al tener la garantía de un gobierno y un plazo de vencimiento corto, se consideran la inversión financiera de mayor seguridad y liquidez del mercado monetario y su tipo de interés se utiliza a menudo como referencia para la rentabilidad de activos sin riesgo. Se emiten en subastas que se celebran cada quince días: por su parte, las comunidades autónomas y las corporaciones locales emiten pagarés a corto plazo, que técnicamente se asemejan mucho a las letras del Tesoro.

- **Bonos y obligaciones del Estado.** Son valores emitidos por el Tesoro con un plazo de vencimiento superior a dos años. Los bonos y las obligaciones son exactamente iguales en todas sus características a excepción del plazo, que en los bonos oscila entre dos y cinco años y en las obligaciones es superior a diez años. En la actualidad las emisiones que emite el Tesoro son: bonos a tres y cinco años y obligaciones a diez y quince y treinta años.

De esta manera el Tesoro público adquiere financiación para que el Estado pueda realizar las inversiones que considere oportunas. Como antes hemos mencionado, hay un mercado primario, en el cual los bonos se emiten por primera vez, y *un mercado secundario*, en el que puedes deshacerte de la inversión antes de su vencimiento, siempre y cuando encuentres a alguien que te la compre.

Aparte, y sólo a título informativo porque no vamos a entrar en detalle, se pueden hacer adquisiciones temporales de valores del Tesoro por un período de tiempo determinado.

En estas operaciones le compras valores del Tesoro a una entidad financiera (que previamente los ha comprado) con el compromiso de que pasado un plazo de tiempo determinado la entidad te recomprará esos valores. Tú vas a ganar por la diferencia de la compra y la venta y

esa rentabilidad la conocerás antes de hacer la operación, cuando llegues a un acuerdo con la entidad.

Se pueden hacer de dos maneras:

- Las *repos*.
- Las *simultáneas*.

Ambas funcionan de manera similar aunque normalmente el pequeño inversor utiliza más las primeras.

En la página web de la Dirección General del Tesoro podrás obtener información sobre cualquier emisión de deuda pública del Estado y contratarla sin costes, lo que no ocurre si lo haces mediante un intermediario financiero.

Renta fija privada

Es la emisión de deuda hecha por entidades diferentes al Gobierno, como, por ejemplo, empresas privadas o públicas, agencias gubernamentales, etc.

Cada emisor puede emitir bonos con características muy dispares, aunque, respecto al cupón, se pueden distinguir tres tipos de bonos:

- **Bonos a tipo fijo.** Siempre pagan el mismo cupón. Como si le hicieras un préstamo a una de estas empresas, y acordaras que siempre te pagaran el mismo tipo de interés.
- **Bonos a tipo variable.** El cupón no es fijo y se actualiza cada cierto tiempo en función de un índice de referencia.
- **Bonos cupón cero.** Ya hemos visto que las letras del Tesoro remuneran con este sistema. No entregan ningún cupón y la

rentabilidad viene por la diferencia entre la compra y la venta del título.

A continuación puedes ver las emisiones de renta fija privada más comunes.

Pagarés de empresa

Es el equivalente a las letras del Tesoro pero emitido por empresas privadas de gran solvencia.

Los plazos acostumbran a ser a tres, seis, nueve y doce meses, y en algunos casos pueden llegar hasta los dieciocho meses. La emisión de estos títulos se puede efectuar mediante subastas competitivas en las que se establece el precio de adquisición, o bien por negociación directa entre el inversor y la entidad financiera.

Al igual que las letras del Tesoro, se emiten al descuento, de modo que se obtiene un rendimiento implícito (la diferencia entre su valor nominal y su precio de adquisición). La diferencia es que mientras que las letras del Tesoro son emitidas por el Gobierno, los pagarés son emitidos por empresas privadas y su riesgo dependerá de la calidad de la empresa. Debido a este incremento de riesgo (hay más probabilidad de que no te pague una empresa privada que el Gobierno, aunque esta generalización puede tener muchos matices), su rentabilidad suele ser algo superior a la que ofrecen las letras del Tesoro.

En la página web de la CNMV podrás consultar información respecto a las emisiones registradas.

Bonos y obligaciones

Poseen las mismas características que los bonos y obligaciones de la renta fija pública. La rentabilidad y los riesgos tienen que ver con la calificación crediticia del emisor y con el plazo de reembolso y los tipos de interés.

En España, cuando estos títulos se emiten a menos de cinco años se denominan *bonos* y cuando se emiten a un plazo superior, *obligaciones*. El plazo de reembolso o vencimiento es la única diferencia entre un bono y una obligación. En otros países, el término *bono* es genérico para todos los plazos de vencimiento.

Deuda sénior

En este tipo de productos, los inversores tienen derecho preferente a cobrar si quien emite la deuda tiene problemas financieros. Por lo tanto, ocupan una posición privilegiada en el orden de prelación.

Deuda subordinada

Cuando se ha contratado deuda subordinada, se ocupa el último lugar en la lista de acreedores y el cobro está subordinado a que antes se haya pagado la deuda sénior.

Deuda u obligaciones convertibles o canjeables

La convertibilidad genera la posibilidad de convertir un activo financiero en otro. En este caso, son bonos que contemplan el derecho de convertirse en acciones en un plazo determinado. Pagan intereses mediante cupones periódicos hasta una fecha de conversión o canje. Llegada esta fecha, tienes la opción de:

- Efectuar la conversión o canje, y recibir a cambio un cierto número de acciones por cada bono u obligación.
- Mantener las obligaciones hasta la siguiente fecha de conversión o hasta su vencimiento.

La diferencia entre el canje y la conversión es que:

- En el **canje** las acciones que se entregan son acciones viejas procedentes de la cartera del emisor (las que tiene la propia empresa de ella misma).
- En la **conversión** se entregan acciones nuevas. Hasta que llega la fecha de conversión tú vas cobrando los cupones que se hayan establecido y, llegada la fecha de canje, tú, como inversor, tienes dos posibilidades:

- Acudir a la conversión por acciones si las acciones ofrecidas tienen un precio inferior a como estén cotizando en el mercado.
- Mantener el bono hasta la próxima fecha de conversión o su vencimiento.

De todas formas, cada emisión tiene sus particularidades y lo mejor es que leas con detenimiento el folleto de emisión.

Cédulas hipotecarias

Las cédulas hipotecarias son valores de renta fija que solamente pueden emitir entidades de crédito cuya garantía son los préstamos hipotecarios con los que cuenta esa entidad.

Las modalidades y condiciones de amortización dependen de cada emisión y la entidad que las emite tiene la potestad de amortizar (devolverte el dinero que les has dejado) parte o la totalidad de la emisión si lo considera oportuno, pero siempre que se den unas circunstancias determinadas. En caso de quiebra de la entidad emisora, sus tenedores serán los primeros en cobrar en el momento de liquidar dicha cartera.



Aunque frecuentemente se venden como activos muy seguros, en realidad las cédulas hipotecarias no son infalibles. Y es que, en caso de tener que liquidar dicha cartera, lo obtenido por ella no tendría por qué cubrir siempre el valor de las cédulas. Todo dependerá del precio de venta que se consiga.

Emisiones bonificadas

Este tipo de emisiones está restringido a determinados sectores que el Gobierno considera estratégicos para el buen funcionamiento de los servicios de un país, por lo que gozan de una fiscalidad más favorable para atraer la atención de los inversores como tú y ayudar a estas

empresas a que puedan realizar proyectos que beneficien a la sociedad. Un ejemplo característico son las autopistas.



Las empresas pertenecientes a estos sectores estratégicos se financian a unos tipos más favorables y puedes beneficiarte de ventajas fiscales, lo cual hace más atractiva la inversión.

Participaciones preferentes

Son valores que se emiten mediante una sociedad extranjera que es filial de una entidad española, la cual actúa como garante, ya que no están contemplados en la legislación española.

Es un producto híbrido entre la renta variable y la renta fija, ya que aunque sea deuda se consideran valores representativos del capital social de la entidad que las emite (acciones).

Se llaman preferentes porque en caso de liquidación de la sociedad tú, como inversor, te sitúas por delante de los accionistas como derecho para recuperar el importe invertido, y por detrás del resto de los acreedores comunes y subordinados.

Las participaciones preferentes otorgan derecho económico (cobro de un cupón) pero no político ni de suscripción preferente en una ampliación de capital. Por lo tanto, si las contratas no podrás expresar tu opinión en una junta de accionistas.

Como inversor tienes una remuneración periódica, ya sea mediante un cupón fijo o variable, no acumulativa y a condición de que la sociedad que emite los títulos obtenga beneficios distribuibles, o lo que es lo mismo: si llega el pago del cupón y la empresa no ha tenido beneficios tú no cobras. Y no sólo eso, si en el próximo pago de cupón la empresa ya tiene beneficios no puedes recuperar el cupón que no cobraste. Este riesgo influye en que estas emisiones paguen más que el resto de la deuda, aunque no es el único.



Este tipo de emisiones son perpetuas, aunque el emisor puede amortizar la emisión como mínimo a partir del quinto año. Lee

atentamente el folleto de emisión, dado que uno de sus puntos débiles es que muchas veces carecen de liquidez suficiente y eso dificultará que te deshagas de ellas el día que decidas desinvertir.

Podríamos extendernos más en cada una de ellas o entrar a definir otra clase de emisiones, pero de momento es más que suficiente para tu toma de contacto con este tipo de inversiones.

Si no te atreves a invertir de manera directa en una sola emisión o prefieres diversificar tu inversión en un mayor número de emisiones, puedes optar por invertir en un fondo de inversión de renta fija (tienes toda la información en el capítulo 20).



No es lo mismo comprar renta fija directamente que hacerlo mediante un fondo de inversión, ya que si la compras directamente y esperas al vencimiento no habrás “perdido” nada, solamente la oportunidad de haber ganado más (siempre que durante ese período suban los tipos de interés). Pero si inviertes mediante un fondo, al ser valorado por la cotización de cada uno de los títulos que engloba (precio), la cotización de ese fondo bajará si los tipos de interés suben mientras tengas el fondo. El fondo invierte en muchas emisiones y aunque muchas vayan venciendo, otras no, y es entonces cuando incurres en el ya conocido para ti riesgo de tipo de interés.

Capítulo 21



Fondos de inversión



En este capítulo

- Las ventajas de invertir de manera colectiva
- La mejor manera de seleccionar un buen fondo de inversión
- Tipos de fondos de inversión



Te juntas con un grupo de nueve amigos y pensáis en aportar cada uno una cantidad de dinero con el objetivo de invertirlo en diferentes mercados financieros o en uno solo. Para ello decidís hacer un acta donde se marcan unas normas y se decide qué tipos de inversiones se van a hacer con el dinero del grupo (*reglamento de gestión*). Luego escogéis una persona para que gestione ese dinero y vaya vendiendo y comprando lo que crea conveniente con el objetivo de incrementar el valor de ese patrimonio.

A esa persona (*gestor*) le vais a tener que pagar por su dedicación a gestionar el fondo (*comisión de gestión*); a cambio, periódicamente tendrá que presentar los resultados de su trabajo.

Como seguramente los diez inversores (*partícipes*) no habréis puesto todos la misma cantidad dividiréis el patrimonio del fondo en

participaciones (no acciones) para que cada uno sepa qué porcentaje del fondo tiene y, llegado el momento de salir de este grupo de inversión, conocer de cuántas participaciones uno es propietario. Tanto tú como tus amigos ni pincháis ni cortáis en la gestión del fondo, es decir, no tenéis posibilidad de decirle al gestor qué debe comprar o vender para gestionar el fondo. Es él y solamente él quien tiene potestad para decidir si compra o vende acciones de Movistar (si habéis decidido que el fondo sea de renta variable), si compra o vende deuda de Repsol (si habéis decidido que el fondo sea de renta fija) o si compra o vende cualquier activo que cotice en el mercado financiero en el que vosotros hayáis decidido invertir. Enhorabuena. Tú y tus amigos habéis creado un fondo de inversión.

La inversión colectiva y los fondos de inversión

Las instituciones de inversión colectiva recogen las aportaciones de muchos inversores y las invierten de manera conjunta en activos financieros (también podría darse el caso de hacerlo en activos no financieros) en función de una estrategia establecida de antemano. El resultado de la inversión dependerá del valor de estos activos; la rentabilidad que consiga cada inversor vendrá dada por el resultado colectivo y será proporcional a la participación que tenga cada uno dentro del fondo.

Instituciones de inversión colectiva hay unas cuantas, pero las más conocidas entre los inversores particulares son los fondos de inversión, y dentro de éstos, los fondos de inversión mobiliaria.

Un *fondo de inversión* es un patrimonio formado por las aportaciones de un número variable de inversores; ese patrimonio se invierte en activos financieros, que pueden ser de renta variable, de renta fija, derivados o cualquier combinación de esos tipos.



Los fondos de inversión te ofrecen muchas ventajas y es una inversión que recomiendo a aquellas personas que quieran invertir sus

ahorros:

- **Puedes acceder a cualquier mercado.** Como inviertes de modo colectivo, el fondo te permite el acceso a mercados e instrumentos que muchas veces no están a tu alcance.
- **Gestión profesional.** La gestora del fondo pone a tu disposición un profesional que analiza los mercados y empresas, y toma decisiones de inversión buscando la mayor rentabilidad, siempre de acuerdo con el objetivo y política de inversión del fondo.
- **Menor coste.** Aprovecha las economías de escala y obtiene un menor coste por operar en los mercados financieros.
- **Diversificas tu inversión.** Independientemente de su política de inversión, siempre tienen la obligación de diversificar, con lo que nunca se concentrará en una sola acción o bono.

Características de los fondos de inversión

Cuando formas parte del capital de una empresa tienes acciones, pero cuando tienes una unidad de un fondo de inversión se llama *participación*, y tú como inversor eres *partícipe*. Por lo que si quieres invertir en un fondo de inversión debes comprar (*suscribir*) participaciones, y si te quieres deshacer de ellas tienes que venderlas (*reembolsar*).

Por otra parte, existe una sociedad, que se denomina *gestora*, que se ocupa de todas las tareas administrativas y contables, y que decide en qué activos financieros se va a invertir. También existe otra sociedad, que se denomina *depositaria*, que custodia los valores y efectivo que componen el patrimonio.

La rentabilidad de un fondo de inversión

El valor de mercado de cada participación oscila según la evolución de los valores que componen el patrimonio del fondo (acciones, bonos, letras del Tesoro, etc.), y su cálculo se realiza diariamente dividiendo el patrimonio total del fondo por el número de participaciones que hay en circulación en ese momento.



Al precio de cada participación se le llama *valor liquidativo*. Puedes consultar el valor liquidativo de cualquier fondo en la página web de la sociedad gestora, en los boletines de las Bolsas de valores o en la prensa económica.

La rentabilidad que tú obtienes es de fácil cálculo, ya que es la misma fórmula que utilizarías en cualquier inversión. Coges el valor liquidativo del fondo el día que quieres realizar el cálculo, le restas el valor liquidativo al que compraste, lo divides entre el valor liquidativo al que compraste y el resultado lo multiplicas por 100. Así de sencillo. Rentabilidad = [(valor liquidativo final – valor liquidativo inicial) / valor liquidativo inicial] × 100

La diferencia entre el valor liquidativo final y el valor liquidativo inicial es el beneficio obtenido, ya que se resta el precio al que compraste (suscribiste) del precio al que vendiste (reembolsaste). Al dividir esa diferencia entre el valor liquidativo inicial (que es la inversión que realizaste en ese fondo de inversión) obtendrás la rentabilidad.



Como en otras muchas inversiones, en un fondo de inversión la rentabilidad no siempre será positiva. El patrimonio de un fondo puede aumentar o disminuir por dos motivos:

- La entrada o salida de partícipes, lo que aumenta o disminuye la cantidad de participaciones en circulación.

- El precio de mercado de los valores que componen el patrimonio.
Esto es lo que determina la rentabilidad del fondo.

Funciones de la sociedad gestora, la entidad depositaria y la entidad comercializadora

La *sociedad gestora* es una sociedad cuya misión es administrar, representar y gestionar las entradas y salidas que se produzcan en el fondo, así como gestionar las inversiones que se hagan con el dinero dentro del fondo.

Es la gestora (y su gestor) quienes decidirán en qué activos se invierte y qué estrategia seguir. De manera que si tú has escogido un fondo de inversión que invierte en renta variable de países europeos porque crees que las Bolsas europeas van a subir, no puedes decidir si se debe comprar una acción en vez de otra. Eso ya lo hace el gestor y para eso tú le pagas una comisión por dicha gestión.



Si quieres tener el control de las acciones que se compran posiblemente un fondo de inversión no es tu mejor opción; te valdría más la pena comprar las acciones por tu cuenta.

- La **entidad depositaria** es la entidad encargada de la custodia del efectivo y de los activos en los que invierta el fondo, así como de la supervisión de la gestión que haga la sociedad gestora.

¿Supervisión? Sí. Los fondos de inversión tienen unos criterios de inversión que no pueden saltarse a la torera y que se establecen para proteger a los partícipes. Los fondos de inversión son un instrumento que busca la diversificación, por lo tanto no sería lógico que al gestor se le fuera la cabeza y apostara todo el patrimonio del fondo en una sola acción por el simple hecho de que esa mañana se ha despertado iluminado.

Es decir que hay una serie de normas en materia de diversificación que los gestores han de cumplir. ¿Qué te parecería si un día vas a reembolsar (sacar) dinero de tu fondo y te dicen que tienes que esperar porque en ese momento todo está invertido y no hay liquidez? No te haría mucha gracia. Pues para eso existen unos coeficientes de liquidez que deben respetarse en la gestión del fondo, para que si un partícipe quiere salir sea posible que reciba su dinero. Hay una cantidad que el gestor nunca podrá invertir para garantizar la liquidez de las participaciones de las que tú eres propietario.

De vigilar que eso se cumple se encarga la entidad depositaria; como tal pueden ejercer bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, sociedades y agencias de valores y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).

- La **entidad comercializadora** es aquella persona física o jurídica que comercializa los fondos mediante un acuerdo contractual con la sociedad gestora. Lo normal es que esa función la desempeñen bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, sociedades y agencias de valores, aunque las sociedades gestoras pueden comercializar sus fondos siempre y cuando tengan autorización expresa de la CNMV.

En España, lo más frecuente es que la entidad depositaria y la comercializadora sean la misma, pero no es imprescindible.

Entre la sociedad gestora y la entidad depositaria sí que debe haber una separación jurídica, y aunque muchas veces pertenezcan al mismo grupo financiero se tiene que establecer esta separación jurídica y funcional para garantizar su independencia.



Cuando entras en un fondo lo haces a partir de la suscripción de participaciones. Tú no compras acciones porque un fondo de inversión no goza de personalidad jurídica, pero sí que eres partícipe de una parte de ese fondo. Para ello acudes a una entidad comercializadora, que suele ser la entidad financiera con la que trabajas.

Actualmente puedes encontrarte con dos situaciones:

- Que la entidad financiera con la que trabajes sólo comercialice sus fondos de inversión (no son suyos, sino de una sociedad gestora que forma parte del mismo grupo financiero).
- Que mediante la entidad financiera puedas acceder también a otros fondos de inversión de otras sociedades gestoras que tienen un acuerdo de comercialización con la entidad comercializadora.

Las comisiones de un fondo de inversión

Es interesante que conozcas las comisiones de un fondo de inversión y por qué se cobran.

Las comisiones más habituales son cuatro:

- **Comisión de gestión.** Esta comisión se cobra por la labor de gestión que hace la sociedad gestora. Algunas veces la comisión de gestión puede ir vinculada a los resultados, de manera que el fondo solamente te aplicará comisión en el caso de que obtengas rentabilidad positiva. Lo normal en estas circunstancias es combinar una comisión fija de gestión (baja) más una vinculada a los resultados (más alta).
- **Comisión de depositaría.** Esta comisión se cobra por la labor que hace la entidad depositaria.

Tanto la comisión de gestión como la de depositaría tienen unos máximos legalmente establecidos en función del tipo de fondo de inversión que no se pueden sobrepasar. Las comisiones se cargan de forma directa al fondo, restándolo del valor liquidativo, por lo que pueden reducir la rentabilidad obtenida.

Hay dos comisiones más que pueden aplicarse con el objetivo de no perjudicar a los partícipes que ya hay dentro del fondo ni desequilibrar las inversiones o los coeficientes mínimos que un fondo debe cumplir. No todos los fondos las aplican; en caso de hacerlo también hay establecidos unos máximos legales. Son:

- **Comisión de suscripción.** Se aplica sobre el importe de la suscripción.
- **Comisión de reembolso.** Se aplica sobre el importe reembolsado.



Es importante que antes de decidirte por un determinado tipo de fondo de inversión analices las comisiones porque inciden mucho en la rentabilidad final que obtendrás de tu inversión.

Composición de la cartera de un fondo de inversión

Más adelante trataremos sobre el riesgo que pueden tener los fondos de inversión. Pero de momento vale la pena que conozcas una variable que incide mucho en el riesgo de la inversión que vas a hacer: la composición de la cartera de un fondo.

En general, la composición de la cartera de un fondo de inversión puede influir en la rentabilidad en función de:

- **Tipo de activos en los que invierte.** En general, la inversión en renta variable tiene más riesgo que la renta fija, ya que las cotizaciones de las acciones son más volátiles. Pero, como ya sabes, la inversión en

renta fija también puede generar pérdidas porque el precio de los bonos fluctúa en los mercados principalmente ante variaciones de los tipos de interés.

- **Calidad del crédito.** Algunos fondos pueden tener en sus carteras valores más o menos expuestos al riesgo de crédito, que como ya sabes, porque a estas alturas eres un experto, es la posibilidad de que el emisor de la deuda (en un fondo de inversión de renta fija) no pueda hacer frente a sus pagos o que se produzcan con retraso.
- **Zona geográfica.** No es lo mismo invertir en mercados más tradicionales, que en los mercados emergentes. A esto se le llama *riesgo país* y recoge la posibilidad de que los acontecimientos políticos, económicos o sociales de un país o una región puedan afectar a las inversiones efectuadas en ellos.
- **Divisa.** Las inversiones en monedas diferentes a la tuya conllevan un riesgo que deriva de las fluctuaciones que pueda haber en los tipos de cambio.
- **Mercados no regulados.** Negociar valores en mercados no regulados implica un menor control de las empresas que operan en ellos, por lo que la valoración de los activos resulta más compleja.

Te habrás dado cuenta de que bastantes de estos factores ya han ido saliendo (si has leído los capítulos anteriores del libro); y es que en esto de las finanzas los economistas nos repetimos más que el ajo.

El riesgo los fondos de inversión

Los fondos de inversión, como cualquier otra inversión, se rigen por el famoso binomio rentabilidad-riesgo. Si quieres conseguir mayor rentabilidad, deberás asumir más riesgo; como la vida misma.

El riesgo de un fondo dependerá de los activos financieros en los que invierta el patrimonio. Un fondo, en función de su política de inversión, puede estar compuesto por valores del mercado monetario, renta variable, renta fija, de distintos tipos de empresas, etc., por lo que el riesgo del fondo vendrá dado por el riesgo de los valores que integren el fondo.



Una de las ventajas de los fondos de inversión es la diversificación, ya que el patrimonio de un fondo nunca podrá estar concentrado en unos pocos valores. Pero piensa que la diversificación nunca elimina el riesgo del todo, y esto también es válido para el conjunto de inversiones que hagas.

Debes conocer el riesgo que estás dispuesto a asumir antes de hacer cualquier inversión, y los fondos no son una excepción.

¿Qué pasa si quiebra la sociedad gestora de mis fondos?

Recordarás del capítulo 17 que para las imposiciones a plazo fijo existe el Fondo de Garantía de Depósitos, que garantiza a los poseedores de depósitos que si la entidad donde tienen el depósito quiebra, podrán recuperar hasta 100 000 €. Lo cierto es que ese fondo alcanza a todos los depósitos y no sólo a los de plazo fijo.



En el caso de los fondos esto es diferente. De las inversiones en bolsa o hechas a través de fondos tú eres el único responsable, ya seas un pequeño ahorrador o un inversor institucional. Los fondos de inversión, las acciones o bonos que puedas comprar de una determinada empresa o los planes de pensiones quedan fuera del balance de un banco y son siempre patrimonio del cliente.

En estos tiempos en los que de muchas entidades financieras se sospecha que puedan necesitar ser intervenidas o fusionarse, incluso, que puedan desaparecer, muchos clientes me preguntan qué les pasaría a las participaciones que tienen en fondos de inversión de una entidad

que pase a peor vida. Pues nada, porque una cosa es la entidad comercializadora y otra la entidad gestora. Lo que está en riesgo es la entidad comercializadora, por lo que sólo traspasarán tus participaciones de fondos de inversión a otro fondo de otra entidad que esté en mejor situación.

¿Y si tengo acciones del Santander depositadas en La Caixa y ésta quiebra? Pues nada tampoco, porque La Caixa simplemente te custodia las acciones que tengas del Santander o de quien quieras, pero el propietario eres tú. Así que lo único que tendrás que hacer es coger las acciones y traspasarlas a otra entidad que te las custodie.



La quiebra de una sociedad de valores no implica la pérdida del dinero, a no ser que, por error o mala fe, la sociedad matriz no tenga en su poder los activos que tú como cliente le has confiado para su gestión. Pero esto es simple y llanamente una estafa. En este caso existe un fondo de garantía para las sociedades y agencias de valores y las sociedades gestoras de carteras, conocido como Fogain (Fondo General de Garantía de Inversiones), que se creó a partir del fraude de Gescartera. Este fondo ofrece una cobertura de hasta 100 000 € por cliente y únicamente se activa cuando la sociedad se halla en una situación de concurso de acreedores o declaración de insolvencia reconocida por la CNMV. Sólo es válido para situaciones ocurridas a partir del 1 de octubre del 2008, ya que para los casos anteriores a esa fecha la cobertura es de un máximo de 20 000 €.



El Fogain sólo responderá si las acciones o bonos quedan bloqueados, y tú, que eres el cliente, no puedes recuperarlos. Pero las pérdidas de valor acumuladas te las comes con patatas porque la CNMV no responde en este caso.

El Fogain también responde a los clientes de sociedades gestoras de instituciones de inversión colectiva que hayan confiado a una de estas entidades valores y efectivo para la gestión de carteras, siempre que

respecto a estas entidades se dé la situación de insolvencia y concurso de acreedores.

Si te encuentras en una situación como ésta, visita la página web del Fondo General de Garantía de Inversiones (www.fogain.com).

Plazo mínimo de inversión recomendado

A excepción de los fondos garantizados, en los que si se respeta el plazo indicado se conocerá el rendimiento mínimo, en la mayoría de los fondos la rentabilidad finalmente obtenida puede diferir, por exceso o por defecto, de la que podría esperarse en un principio.



La matemática financiera nos enseña que a medida que avanza el tiempo con nuestra inversión los resultados medios de cualquier buen fondo se van acercando a ese rendimiento esperado. O sea, que no hay mal que cien años dure, y los años de vacas flacas acaban siendo compensados por los años de buenas cosechas, y viceversa.

El *horizonte mínimo de inversión* es aquel período a partir del cual la posibilidad de obtener un rendimiento que difiera significativamente del rendimiento esperable es ya insignificante. Cuanto mayor sea el riesgo que entraña una inversión, mayor será el plazo mínimo aconsejado para su inversión, pues en el caso de caer en fuertes pérdidas tu cartera dispondrá del suficiente tiempo para reponerse. En cambio, aquellos fondos con un riesgo bajo en los que la posibilidad de dar resultados por debajo de los esperables es más limitada, su recuperación requerirá también de menor tiempo.

Los fondos con un horizonte mínimo de inversión más largo corresponden a categorías con riesgo muy alto, como las acciones, y aquellos con un horizonte menor corresponden a categorías con riesgo bajo, como los fondos monetarios en euros.

Pero como ya sabes, menor riesgo suele ir vinculado a menor rendimiento. Así que de un buen fondo monetario en euros podrás esperar una rentabilidad más baja que en un buen fondo de acciones españolas, por ejemplo. Por consiguiente, si necesitas invertir con un horizonte más corto porque no puedes sufrir pérdidas con tu dinero o

porque vas a necesitarlo de aquí a poco, deberás conformarte con rendimientos más bajos pero más seguros.

Tipos de fondos de inversión

Se pueden hacer muchas clasificaciones. La primera sería siguiendo el criterio de la CNMV:

- **Fondos ordinarios.** Invierten en renta variable, renta fija o derivados.
- **Fondos de fondos.** Invierten en otros fondos de inversión.
- **Fondos subordinados.** Invierten en un único fondo de inversión.
- **Fondos índice.** Su objetivo de inversión es replicar un determinado índice.

Y según el objetivo de inversión se distinguen:

- **Fondos monetarios.** No invierten en bolsa ni en divisas ni en deuda subordinada. Su inversión se basa en emisiones de renta fija a muy corto plazo y con buena calificación crediticia. Su política es muy conservadora.
- **Fondos de renta fija.** No destinan ningún porcentaje de inversión a bolsa. Invierten en emisiones de deuda pública o privada.
- **Fondos de renta variable.** Invierten como mínimo el 75 % de su cartera en renta variable o en bolsa.

- **Fondos de renta fija mixta.** Invierten en renta variable como máximo el 30 % de la cartera y el resto en renta fija.
- **Fondos de renta variable mixta.** Invierten en renta variable entre el 30 y el 75 %.
- **Fondos garantizados.** El capital puede estar garantizado en parte o en su totalidad.
- Fondos que aseguran un rendimiento fijo.
- Fondos que aseguran el capital invertido más parte de la rentabilidad que consiga otro activo al que esté vinculado, como por ejemplo, una acción, un índice, una divisa, etc.
- **Fondos de gestión pasiva.** Su objetivo es conseguir la misma rentabilidad que el índice de referencia que sigan.
- **Fondos de retorno absoluto.** Persiguen un objetivo no garantizado de rentabilidad y riesgo de forma periódica. Los famosos Hedge Funds se encuentran en esta categoría.
- **Fondos globales.** Fondos cuya política de inversión es diferente a las anteriormente mencionadas.
- **Fondos inmobiliarios.** Invierten en inmuebles en régimen de alquiler. Tienen menos liquidez que los fondos tradicionales.
- **Fondos extranjeros.** Fondos autorizados en otro país diferente de España pero comercializables en nuestro país.

La gama de fondos es muy amplia y eso hace que puedas encontrar aquel que se ajuste a tu filosofía de inversión sin ningún problema.



Antes de invertir en un fondo asegúrate de cuál es su política de inversión: si es en euros o en cualquier otra divisa, o si va a haber condiciones de permanencia por un tiempo determinado, etc. Para ello consulta con tu asesor o exige el folleto oficial del fondo.

Si quieres profundizar en este campo te recomiendo como acción formativa que revises las diferentes fichas que, de manera gratuita, puedes encontrar en la web de la CNMV (www.cnmv.es). Pero a caminar se aprende andando, así que a medida que vayas invirtiendo en fondos irás aprendiendo sobre su funcionamiento y las ventajas que tiene delegar la gestión a un gestor profesional.

Los fondos de inversión son una muy buena manera de diversificar tus inversiones cediéndole la gestión a una persona que es la que hará las inversiones por ti. Piensa que si quieres invertir en renta fija pero no sabes qué emisiones comprar exactamente, o en bolsa pero no tienes claro qué acciones escoger, un fondo de inversión puede solucionarte estos problemas. Además, el seguimiento de la evolución del fondo del que seas partícipe cada vez es más fácil, ya que mucha prensa especializada dedica apartados especiales a compararlos y analizar la evolución de resultados.

Además, otra de las ventajas de los fondos de inversión es que si decides cambiar de fondo porque no estás conforme con la gestión que se está haciendo o porque consideras que los movimientos del mercado hacen que debas cambiar tu política de inversión, vas a poder mover el fondo de inversión que tienes a otro (traspaso) sin tener que rendir cuentas a nuestros amigos de Hacienda.

Otra opción es vender tus participaciones (reembolso) para recuperar tu dinero, pero en ese caso sí que tendrás que pasar por la caja del fisco y pagar por las ganancias generadas. Te deseo, tanto en la inversión en fondos de inversión como en cualquier otra, que pagues muchos impuestos. Eso significará que tus inversiones van realmente bien.

Cómo elegir un fondo de inversión

Existen cientos de fondos de inversión, con objetivos y niveles de riesgo diferentes. El principal criterio para distinguir unos de otros es la política de inversión de cada uno, que manifiesta el objetivo que persigue el gestor del fondo. Esto hace que determine qué activos va a invertir el patrimonio del fondo y, por lo tanto, el nivel de riesgo que van a asumir los partícipes.



En los fondos de inversión pasa como en cualquier inversión, y es que debes conocer antes que nada tu perfil inversor, cuáles son tus objetivos a la hora de invertir, tu situación económica, el horizonte temporal que te has marcado para lograr esos objetivos y el nivel de riesgo que quieres y puedes asumir.

No olvides mirar las comisiones del fondo y compararlas con otros fondos de la misma categoría. Por otra parte, mucha gente mira la rentabilidad pasada para ver si ese fondo se ha gestionado correctamente, pero aunque es un dato importante, recuerda que las rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras, ya que muchas variables y circunstancias pueden haber variado durante este tiempo. Mi recomendación es que mires la rentabilidad de los últimos tres años, todo lo anterior ya es historia.

El folleto informativo

Todos los fondos publican su folleto informativo, donde podrás encontrar toda la información del fondo. Éste es un documento que debe estar registrado en la CNMV y la entidad comercializadora está obligada a entregarlo antes de la suscripción. La lectura del folleto es imprescindible si no quieres llevarte sorpresas negativas.

Otras modalidades de inversión colectiva

Aparte de los fondos, existen otros tipos de inversión colectiva que, por su auge y porque aparecen noticias constantemente en los medios,

te conviene conocer.

Fondos de inversión inmobiliaria

Ya hemos mencionado anteriormente los fondos de inversión inmobiliaria (FII). Invierten en distintos tipos de inmuebles para su explotación en alquiler, por lo que obtienen sus rendimientos tanto de las rentas que obtienen por alquilar los inmuebles como por la evolución de sus precios. Si tienen estructura jurídica societaria se denominan sociedades de inversión inmobiliaria (SII).

Las suscripciones y los reembolsos de los partícipes no son diarios y cada fondo establece cuáles son las fechas en las que se pueden comprar o vender participaciones. El cálculo de su valor liquidativo tampoco es diario, sino que se realiza una vez al mes.

Todo lo que quieres saber sobre un fondo de inversión

El folleto de un fondo de inversión debe incluir la siguiente información:

- Características generales del fondo:
- Perfil de riesgo.
- Inversión mínima inicial.
- Inversión mínima que mantener.
- Duración mínima recomendada de la inversión.
- Política de inversión del fondo:
- Categoría del fondo y en qué activos se piensa invertir.
- Objetivos de la gestión en términos de rentabilidad.
- Información sobre suscripciones y reembolsos:
- Valor liquidativo aplicable a suscripciones y reembolsos en relación con la fecha y hora que se utiliza para su contabilización.
- Preavisos necesarios para reembolsar.
- Frecuencia de cálculo del valor liquidativo.
- Lugares de publicación del valor liquidativo.
- Comisiones:
- Comisiones aplicadas y su base de cálculo.
- Condiciones para la aplicación de comisiones.
- Límite máximo de comisiones.
- Para fondos garantizados:
- Período de comercialización.
- Características de la garantía.
- Fecha de vencimiento de la garantía.
- Fórmulas de cálculo para la posible revalorización.
- TAE garantizada, si es posible su cálculo.
- Información sobre rentabilidad y gastos:
- Cuando el fondo tenga historia debe informar sobre las rentabilidades conseguidas, composición de la cartera y los gastos totales. Normalmente estos datos los publican en comparación con un *benchmark*, es decir que se compara la evolución del fondo con un índice de referencia. Si el fondo de inversión invierte en acciones españolas, lo habitual es que se compare con el IBEX 35, aunque podría escoger otros *benchmarks*.



Esto hace que sea un vehículo poco líquido. Además suelen tener comisiones de reembolso elevadas, si bien van disminuyendo con el paso de los años.



Por estas dos razones te recomiendo que si inviertes en un fondo de estas características lo hagas con vocación de largo plazo.

Sociedades de inversión mobiliaria

Las sociedades de inversión mobiliaria (SICAV) son sociedades anónimas, por lo que los inversores que aportan dinero no compran participaciones, sino que se convierten en accionistas por comprar acciones de la sociedad. Las acciones de las SICAV pueden negociarse en bolsas de valores o bien se puede invertir en ellas mediante un procedimiento similar a la suscripción y reembolso de fondos de inversión.

Es un vehículo destinado a grandes patrimonios, ya que la inversión mínima para constituir una SICAV es de 2 400 000 €. Suelen ser fondos de inversión privados y, aunque tú como inversor puedes entrar comprando acciones de la sociedad, nunca vas a tener el control de ese fondo, que será de algún inversor con fuerte capacidad económica.

Fondos cotizados

Los fondos cotizados (ETF, Exchange Traded Funds), son fondos cuyas participaciones se negocian en Bolsas de valores, como si se tratara de acciones de alguna empresa. Su política de inversión consiste en replicar algún índice bursátil o financiero. En ellos pueden invertir todo tipo de inversores, incluso con pequeños capitales, y sus rendimientos suelen ser similares a los obtenidos en los índices que replican, eso sí, para bien o para mal.



Los fondos de inversión tradicionales tienen la desventaja de que presentan su cotización al final del día, por lo que si durante el día ves cómo la bolsa está cayendo y quieres deshacerte de las participaciones de tu fondo de inversión de renta variable, podrás dar la orden a tu entidad cuando quieras, pero el valor será el del cierre de esa jornada, o dos o tres días más adelante en función de las características de cada fondo. Los ETF permiten comprar y vender a lo largo de la sesión, sin necesidad de esperar a que concluya la jornada. Otra de las ventajas de los ETF es la existencia de ETF inversos, que son aquellos que permiten apostar a la baja. Si consideras que la Bolsa americana va a bajar, tienes dos opciones:

- **No tener nada invertido en Bolsa americana.** Opción bastante lógica.
- **Intentar sacar provecho de esa bajada.** Los EFT inversos permiten obtener rentabilidad positiva de cualquier índice o activo cuando éstos bajan de valor.

Hay más diferencias respecto a los fondos tradicionales:

- Cotización continua a lo largo de la sesión, con posibilidad de ejecutar operaciones de compraventa en cualquier momento, incluso varias veces al día.
- No es aplicable el beneficio fiscal en el caso de traspaso de fondos.
- Comisiones más reducidas.
- Tienen comisiones de compraventa, al igual que en las acciones.

Los ETF todavía no son un producto muy conocido en España, pero estoy convencido de que en cinco años serán una inversión de referencia para muchos inversores.

Fondos de inversión libre

Los fondos de inversión libre (FIL) también son conocidos como *hedge funds* y no están sujetos a las restricciones de inversión establecidas para la mayor parte de fondos. De ahí su apellido *libres*.



Pueden invertir en cualquier activo financiero, seguir una estrategia de inversión que les parezca apropiada y endeudarse hasta por cinco veces el valor de su activo, por lo que su nivel de riesgo es muy superior al de otros productos de inversión colectiva.

Son productos poco líquidos y, en algunos casos, incluso fijan un período mínimo de permanencia a los partícipes durante el cual no se permite hacer reembolsos. La inversión mínima inicial acostumbra a ser bastante alta.

Debido a sus especiales características no te lo recomiendo si estás empezando en el mundo de las inversiones. Al igual que los derivados financieros, son palabras mayores.

Fondos de fondos de inversión libre

Los fondos de fondos de inversión libre (FFIL) invierten en fondos de inversión alternativa o libre, por lo que también se les conoce como fondos de *hedge funds*. A diferencia de los fondos de inversión libre, estos fondos son más adecuados para el pequeño inversor.

La selección y seguimiento de los FFIL por parte de una gestora más la diversificación permiten un mayor control de los riesgos existentes que en todo caso deberán ser debidamente destacados tanto en la publicidad como en el folleto del fondo. Tú como inversor deberás dejar constancia por escrito de que conoces los riesgos asociados a este tipo de fondos.



Como en los FIL, el valor liquidativo de los fondos de fondos se podrá calcular con periodicidad trimestral o semestral, por lo que los inversores sólo podrán suscribir o reembolsar cada tres o seis meses; es decir que son menos líquidos que los fondos tradicionales. Tampoco son aplicables los límites máximos de comisiones que rigen para el resto de los fondos de inversión.



En general no te recomiendo la inversión en fondos de fondos, ni libres ni tradicionales, ya que al final no dejas de duplicar gastos y comisiones cuando la gestión de una cartera de fondos la puedes hacer tú mismo con un mínimo de seguimiento y formación.

Capítulo 22



Inversión en productos alternativos



En este capítulo

- Alternativas a las inversiones más tradicionales
- Evaluar los riesgos y las oportunidades de las inversiones alternativas
- Invertir en metales preciosos mediante acciones o fondos de inversión



Las inversiones en bienes tangibles, también denominadas inversiones alternativas, cada vez tienen más aceptación entre los inversores españoles siguiendo el aumento de la cultura inversora que se ha desarrollado en la última década. Pero antes de que se te iluminen los ojos debes saber que se trata de una inversión arriesgada si no se conocen las reglas.

Más allá de la bolsa, los fondos de inversión, los depósitos bancarios y el resto de las inversiones más intangibles, hay otras muchas opciones de inversión.

Entre esas nuevas modalidades están la inversión en arte, joyas, sellos, placas solares, vino, árboles o incluso fotografías digitales o videos. Pero aunque la variedad es amplia, en este capítulo sólo nos vamos a

centrar en tres de ellas: oro, plata y obras de arte, si bien también haré una breve mención a otras.

La mayoría de los activos en los que se invierte en las inversiones alternativas alimentan grandes mercados de coleccionismo en todo el mundo, y la experiencia demuestra que, bien gestionadas y conociendo sus entrañas, este tipo de inversiones pueden resultar rentables a largo plazo.



Debes saber que una de las principales peculiaridades es que algunas de las empresas que promueven estas inversiones no están reguladas por el Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) o el Ministerio de Economía, como sí ocurre con las otras inversiones financieras.

Por esa razón, antes de acometer una inversión de este tipo conviene que obtengas referencias de la empresa que la ofrece y de otros inversores más experimentados para saber si puedes permitirte los riesgos de esa aventura.

Otro riesgo que debes tener en cuenta es que los bienes en los que se invierte no son activos tan líquidos como los financieros, por lo que puedes encontrarte que cuando quieras venderlos, no haya nadie que acepte pagar por ellos.



Es importante afrontar este tipo de inversiones con un horizonte temporal de largo plazo.

Conviene diferenciar las dos posibles formas de invertir en bienes tangibles:

- La manera más sencilla y tradicional es a la que se acogen aquellas personas que no sólo buscan una rentabilidad económica, sino también el disfrute estético. Aquí estarían todos los coleccionistas de obras de arte, sellos, joyas, etc., que se plantean la compra de este tipo de bienes como una vía de disfrute personal. Pero con el paso del tiempo, los activos bien seleccionados se van revalorizando, de

modo que, en caso de querer ponerlos a la venta, se pueden obtener plusvalías notables. Un inversor que quiera entrar por esta vía debe ponerse en contacto con empresas especializadas en la venta de estos bienes.

- Por otro lado, hay inversores y empresas especializadas en la inversión en estos bienes que solamente buscan una rentabilidad a su inversión. Este tipo de inversores compran y venden con el objetivo de obtener una plusvalía, independientemente de que, mientras tanto, hayan podido disfrutar del bien.

Hay empresas especializadas en este tipo de inversiones que venden activos tangibles y, además, se comprometen a recomprarlos pasado un determinado período de tiempo, ofreciendo a cambio rentabilidades interesantes, que suelen estar consignadas en los contratos de compraventa. Pero debes ser extremadamente cuidadoso si te mueves en este terreno, ya que entre estas empresas se encuentran casos como Afinsa y Fórum Filatélico, que no hace demasiado tiempo presentaron suspensión de pagos y generaron enormes pérdidas a los inversores.



No inviertas tu dinero en estos temas hasta que no conozcas a la perfección su funcionamiento.

El principal problema de este tipo de empresas es que ofrecen productos de inversión sin que ningún organismo competente las regule; es decir, que no existe un respaldo que le confirme al inversor si estas empresas son solventes o no. En los últimos tiempos han perdido prestigio, de ahí que los verdaderos aficionados a este ámbito de inversión recomienden acercarse siempre a empresas especializadas que permitan la adquisición de estos activos, aunque no ofrezcan ningún compromiso de revalorización futura.

La inversión en oro

El oro siempre ha sido objeto de deseo durante siglos y su relación directa con la palabra *riqueza* hace que muchos inversores consideren que invertir en ese metal es la panacea.



Si bien la inversión en oro y otras materias primas es una opción de inversión sólida, no hay que olvidar que en materia de inversiones no existe nada seguro.

El oro es el metal precioso por excelencia y un activo al que todos los inversores experimentados destinan su dinero, en especial en tiempos de crisis. Es un **activo refugio por excelencia** y uno de los pocos que siempre va a tener salida en el mercado. Otra cosa es que el precio sea más alto o más bajo, pero como mínimo es un activo muy líquido. Si dudas de lo que digo, pregúntate por qué en épocas de crisis proliferan los negocios de compra de oro.

Pero esto no quiere decir ni mucho menos que el precio del oro no pueda bajar y que, si has invertido en él, te encuentres con la desagradable sorpresa de que está cotizando a un precio inferior al que compraste, por lo que debes tener claras algunas nociones antes de saltar al ruedo.

El valor del oro

Como cualquier activo que se precie, el precio del oro se establece en función de la ley de la oferta y la demanda. Pero la realidad es mucho más compleja.

El oro y el petróleo son dos de las materias primas (*commodities*) por excelencia. Su relación con los ciclos económicos (vuelve al capítulo 15 si no recuerdas en qué consisten esos ciclos) y el flujo de dinero dentro de la economía es lo que hace que se consideren valores refugio. El oro está muy ligado a la cotización del dólar, de manera que se establece una relación inversa; es decir que cuando el dólar cae, el oro sube, y viceversa. El oro también está relacionado con la inflación. La relación consiste en que cuando aumenta el dinero en circulación se produce un decalaje de entre seis y nueve meses hasta que la cotización del oro aumenta.

El oro como valor refugio

Cuando se dice que el oro actúa como activo refugio significa que, en momentos de crisis, muchos inversores desvían su dinero y sus inversiones a este activo.

Hay diversas maneras de aproximarse al oro como inversión, en función de tu perfil inversor y de los objetivos que te hayas marcado en la inversión.

Por un lado tienes la posibilidad de especular con el precio del oro de la misma manera que lo harías con cualquier otra materia prima, acción o activo financiero. Independientemente de que especulación e inversión sean dos conceptos tan parecidos que realmente son la misma cosa, al hablar de especular con el precio del oro me refiero a quienes compran y venden oro con más frecuencia, es decir, a verdaderos *traders*. Pero para invertir de esta manera debes dedicar mucho tiempo, más del que realmente puedes dedicar si no eres un profesional de la inversión ya que el oro, según muestra la historia, es muy volátil y tiene movimientos erráticos en su precio.

Intentar adivinar los movimientos a corto plazo del precio del oro es muy complicado. No te recomiendo ese ámbito de inversión.

También puedes acercarte al oro considerándolo un seguro. La parte positiva del oro es que su precio es difícil de manipular en el tiempo. El oro mantendrá su valor a través de una amplia gama de escenarios económicos y ésta es una de las razones por las que es tan atractivo durante una recesión económica.

La forma en la que se fija el precio del oro es algo más complicada, ya que cotiza en diferentes mercados, de los que el de Londres es el de mayor relevancia.

Es posible que creas que has encontrado una inversión sin riesgo. No te equivoques.

El principal riesgo para tus finanzas personales es la pérdida de poder adquisitivo debido a la inflación. Puedes protegerte de este riesgo mediante un seguro. Liquidar todos tus activos y destinar todo el dinero a la compra de oro sería un poco exagerado, además de atentar contra las normas de diversificación que he intentado explicarte en otros capítulos. En su lugar, asigna un porcentaje de tu inversión. Una proporción de entre el 5 y el 15 % de tus inversiones a este tipo de activos siempre será recomendable.

Cómo invertir en oro

Tienes diferentes opciones para invertir en oro.

- **Oro físico.** Como su propio nombre indica, consiste en comprar el oro físicamente; para ello dispones de dos opciones:
 - Comprar lingotes.
 - Comprar monedas.

Existen diferentes tipos de lingotes y monedas que varían en función de la pureza del oro, pero con un tamaño asequible como para guardarse en casa. El problema para muchas personas estriba en dónde guardarlo y en el riesgo de robo.

- **Certificados de depósitos.** Es otra vía de invertir en oro físico, pero con la diferencia de que en este caso no sería necesario tener el metal materialmente en casa o en una caja de seguridad. Lo que se tiene es un papel que certifica que se posee ese oro, lo que rebaja considerablemente los costes de mantenimiento del metal y el riesgo de robo.
- **Futuros sobre el oro.** Esta alternativa supone negociar directamente en el mercado CBOT (Chicago Board of Trade) con futuros sobre el oro. Pero mejor que te olvides de productos derivados por su alto riesgo y los altos conocimientos que se requieren para invertir en ellos.
- **Fondos de inversión.** Una manera más accesible y recomendable para aquellas personas que todavía no poseen un alto grado de conocimiento del mundo de las inversiones, es invertir en oro mediante un fondo de inversión y también a través de los fondos cotizados (los ETF). De esta manera no se compra el oro físico, sino que se compran fondos gestionados por profesionales y que invierten en el metal a través de los diferentes futuros sobre el oro e incluso en acciones de compañías mineras, además de cubrirse habitualmente comprando otros metales preciosos.
- **Acciones.** La verdad es que no existe ninguna acción sobre el oro directamente, por lo que esta alternativa consiste en invertir en acciones de compañías mineras y que trabajan en el sector del oro como fórmula para estar presente en él aprovechando la correlación entre el precio del oro y el de las compañías mineras. En cierto sentido, esta inversión es muy similar a la de los ETF.

La inversión en plata

Para invertir en ciertas **materia primas** no es necesaria una gran cantidad de dinero, por eso **la inversión en plata resulta ideal para iniciarse** en el mundo de las materias primas. La plata ofrece una gran cantidad de combinaciones que se adaptan a todos los bolsillos y perfiles de riesgo. Además, al igual que con el oro, la plata tendrá un buen comportamiento ante la inflación.

Si tu perfil de riesgo es muy bajo y no dispones de mucho capital para invertir, existen dos formas diferentes que te permitirán invertir en este metal:

- **Compra de monedas del Banco de España.** Todos los años, la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre acuña monedas de plata. Estas monedas se pueden adquirir en entidades financieras al precio que figura en su valor facial, normalmente de 10, 12 y 20 €. **Una moneda de 12 € lleva unos 18 gramos de plata.** Ésta es una buena opción ya que si el precio de la plata sube, la moneda puede ser vendida por la cantidad de metal que incorpora. Pero si el precio baja, la moneda puedes devolverla al Banco de España por los 12 € que te costó. Pase lo que pase, nunca valdrá menos de los 12 € que figuran en ella al ser una moneda de curso legal. **Riesgo muy bajo** desde 12 € la unidad.
- **Compra de monedas antiguas.** Como ejemplo, las monedas de 100 pesetas de Franco contienen unos **18 gramos de plata de pureza 800** (14,4 gramos de plata pura) y las de cinco pesetas de plata de finales del siglo xix **incorporan 24 gramos de plata** (21,6 gramos de plata pura). En este caso, deberás tener cuidado con las falsificaciones, lo más recomendable es comprar en numismáticas y recibir asesoramiento de profesionales. Esta opción te resultará más cara, pero tendrás la tranquilidad de que compras una moneda

auténtica. En este caso, la moneda tendrá interés por la cantidad de plata que contiene y por el valor histórico que comporta.

Si no te preocupa la cobertura que te ofrece el valor facial o histórico de una moneda y simplemente quieres invertir en plata, existen tiendas que ofrecen tanto monedas de plata de una onza troy (una medida de peso usada en joyería) como lingotes.

Dependiendo del dinero que quieras o puedas invertir existen tres posibilidades básicas:

- **Invertir utilizando derivados financieros.** En este caso el subyacente (producto sobre el que operan) es la plata. Existen derivados de todo tipo y para todos los gustos: contratos por diferencias (CFD), Warrants, ETF, etc. Como ya sabes, la utilización de derivados o productos financieros similares no es recomendable si no tienes una experiencia notable en las finanzas.
- **Acciones de empresas que extraigan este metal.** La subida del precio del metal repercutirá positivamente sobre la cotización de sus acciones.
- **Fondos de inversión.** Al igual que en el caso del oro, es una manera más accesible y sencilla si no posees un alto grado de conocimiento en el mundo de las inversiones. También puedes invertir a través de los fondos cotizados o ETF. No compras la plata física, sino que delegas esta función a profesionales que invierten en el metal a través de los diferentes futuros sobre la plata e incluso en acciones de compañías mineras.

La inversión en obras de arte

El mercado del arte es uno de los más ricos y atractivos como inversión alternativa. Pero es importante que seas consciente de que se trata de un mercado complejo y muy especializado.

Dentro del mundo del arte se pueden encontrar tendencias generales y buenas oportunidades, ya que tiene establecidas de manera clara las condiciones para la maximización del precio de las obras. Conservar la obra en todo su esplendor es de suma importancia, y para que su prestigio aumente, es básico el traslado de la obra por diferentes ferias y diferentes países.



Es importante que tengas claro que no todas las obras de arte tienen igual potencial de revalorización. El coleccionismo está en auge y ofrece buenas revalorizaciones, pero es una inversión arriesgada si no conoces las reglas.

En líneas generales, las obras pictóricas antiguas casi nunca pierden valor, pero tienen el inconveniente de que sus revalorizaciones anuales pueden ser menores que las de las obras de artistas contemporáneos. Aun así, pueden encontrarse buenas oportunidades en el período inicial de los nuevos artistas, aunque este tipo de inversión tiene bastante más riesgo porque apuestas por un nombre que no sabes si va a llegar a ser reconocido.

Para determinar el valor de una obra, no sólo cuenta el artista, sino también el momento de su ciclo artístico, su peso en la escena internacional, qué currículum tiene, su presencia en galerías de prestigio, exposiciones realizadas, qué museos disponen de su obra, las críticas recibidas y las preferencias de los grandes coleccionistas, que son los que marcan las tendencias.

Contar con un certificado de autenticidad es uno de los aspectos que más pesan al estudiar la posible revalorización de una obra artística. Ésta puede subir, de manera considerable, siempre que se disponga de los documentos que acrediten su autoría y su antigüedad.

Certificación del arte

Para que una obra de arte adquiera valor también es fundamental que esté debidamente identificada. Con este objetivo se creó en España, en el año 2004, el Archivo Internacional Central de Objetos de Arte (AICOA), que ha desarrollado un documento que permite identificar la obra de arte de una manera fiable y fidedigna. La solución desarrollada por el AICOA consiste en dotar a cada pieza de un documento de Descripción de Objeto de Arte (DOA).

El DOA es una especie de código de barras o DNI de la obra de arte, que recoge la información básica de la pieza en una ficha técnica, a la que se añaden fotografías, descripción de su estado y consejos de conservación, restauración, así como la especificación de los derechos de propiedad intelectual. Este documento garantiza la correcta identificación de las obras de arte para aumentar la seguridad en las transacciones comerciales entre inversores.

Un estudio realizado por Art Market Research, la consultora más famosa dentro del mercado de arte, en los últimos dieciséis años, revela que las obras de los más reconocidos artistas contemporáneos han conseguido una rentabilidad anual media del 12,4 %. Otro índice de obras de arte, como el Mei Moses, elaborado por la Universidad de Harvard, sitúa la rentabilidad media anual del sector de arte en torno al 10 % anual.

Si te interesan este tipo de inversiones debes ser consciente de su principal inconveniente: que no son activos tan líquidos como los financieros. Si quieres vender un objeto en una subasta, se requiere al menos tres o cuatro meses. Además, las transacciones tienen un alto coste, ya que en las subastas puede alcanzar el 25 % del total de la obra. Y a esto hay que sumarle el precio de los seguros, almacenajes, envíos, conservación o la instalación, cantidades que no suelen estar reflejadas en el precio de venta.

Otras inversiones alternativas

Filatelía

El sello es otro de los bienes tangibles que más auge ha adquirido en los últimos años.

En la filatelía, aspectos como la escasez, rareza y buena conservación del sello son sinónimos de mayor rentabilidad para las piezas. Para rentabilizar este tipo de inversiones hace falta tener en cuenta varios aspectos. El principal sería el número de piezas iguales que hay en circulación de un determinado sello en el mercado: cuanto más reducida sea la oferta, mayores son las posibilidades de rentabilizar la

inversión. El cuidado de la pieza es fundamental, ya que un sello estropeado prácticamente pierde todo su valor en el mercado. Mi consejo es que te dejes orientar por expertos, no tener prisa, planificar las colecciones con criterio y diversificar por países.



Si desconoces este mundo aplica la máxima que aplicarías al resto de inversiones: si no lo conoces, no inviertas.

Monedas

España es uno de los países del mundo con más pasión por la numismática debido a la calidad, cantidad y variedad de sus monedas antiguas.

Un carta muy cara

No se dan muchos casos de revalorizaciones espectaculares, pero algunos sellos han adoptado valores desorbitados en el mercado, lo que demuestra que puede ser un mercado con potencial.

Uno de los ejemplos más espectaculares es el caso del Jenny Invertido, de Estados Unidos. Este sello, impreso en 1918, presenta la imagen de un Curtiss JN-4, un modelo de avión que se usó durante la primera guerra mundial, primero para entrenar pilotos y luego para hacer el reparto postal vía aérea. Su peculiaridad es que, por un error de impresión, el avión aparece invertido, lo que movió a los tipógrafos a destruir prácticamente toda la tirada. Se estima que sólo quedaron cien sellos en circulación en el mercado, lo que disparó enormemente su valor. Se calcula que cada uno de estos sellos puede alcanzar los 200 000 \$.

En nuestro país, se hallan desde grandes colecciones privadas, por ejemplo de entidades financieras, hasta pequeñas colecciones llevadas a cabo por aficionados a este tipo de objetos. Al igual que con los sellos, para que una moneda pueda incrementar su valor con el paso del tiempo, es imprescindible que tenga un buen cuidado y permanezca limpia. Por lo que no hay que dejarse llevar por la euforia de adquirir piezas extraordinarias, ya que una moneda corriente en buen estado puede ser más valiosa que una rara en mal estado.



Es importante que sepas que en el mundo de la numismática tienen más valor las colecciones completas que las piezas sueltas. Por

ello, si pretendes rentabilizar una inversión de este tipo, es fundamental que la colección de monedas tenga sentido. Escoge un tema concreto (animales, príncipes, reyes, divinidades, flores, plantas...), ya que de lo contrario, podrías amontonar monedas dispares difíciles de vender.

Otra opción es limitarte a un tipo muy concreto de monedas, como piastras, denarios o reales. Pero los coleccionistas que buscan las monedas antiguas como inversión suelen centrarse en los ducados españoles de oro, las monedas que a partir de los Reyes Católicos dominaron la economía mundial. Éstas son las colecciones que aparecen regularmente en las subastas internacionales de Sotheby's y Christie's.

Joyas

Aunque mucha gente no lo crea, el mercado de joyas es uno de los más opacos y poco líquidos dentro del mundo de las inversiones alternativas.

Uno de los activos más codiciados y que más dinero mueve es el diamante, cuya valoración sigue unos criterios muy definidos. Los aspectos que determinan el valor de los diamantes son el peso, el color, la pureza y la talla.

Es muy importante que los diamantes cuenten con un certificado de autenticidad, igual que hemos comentado con las obras de arte. En España, esta misión de acreditar e identificar diamantes recae en el laboratorio Gemacyt, dependiente del Diamond High Council (HRD), con sede en Amberes, uno de los más conocidos junto con el Gemological Institute of America (GIA).

No es una inversión que destaque por su liquidez, pero ofrece ventajas como la facilidad para transportarlos y su sencillo mantenimiento. Los diamantes grandes, de más de 1 quilate, pueden ofrecer rentabilidades anuales generosas, mientras que los de tamaño medio gozan de rentabilidades más modestas. Los diamantes de colores son especialmente valorados (*fancy diamonds*). Un ejemplar de color rojo incluido en la colección Maravillas de la Naturaleza está valorado en 750 000 €.

Cómo acceder a inversiones alternativas

En España hay muchas empresas que se dedican a la compraventa de este tipo de objetos de inversiones alternativas.

Una buena referencia es acudir a las distintas ferias o subastas que se organizan por toda España e, incluso, si se tiene posibilidad, en el extranjero, para conocer de primera mano cuáles son las entidades de más prestigio y solvencia a las que acudir.

Por lo que respecta al arte, una referencia reconocida en España es Feriarte, que suele celebrarse en los últimos meses del año, o ARCO, en los primeros meses del ejercicio.

En el ámbito de las monedas y los sellos, las convenciones que organiza regularmente la Asociación Española de Numismáticos Profesionales y las ferias y exposiciones de la Asociación Nacional de Empresarios de Filatelia y Numismática de España son una buena referencia.

Pero si tu grado de conocimiento no es muy alto, te recomiendo que entres siempre de la mano de un profesional. Algunos bancos privados y de inversión ofrecen servicios de asesoramiento en arte como parte de la gestión integral de las inversiones de sus clientes.

Resumen de las claves para calibrar el valor de un bien tangible

Autenticidad de la pieza. En el ámbito del arte, un documento importante que hay que tener en cuenta es el DOA, que recoge la información básica de la pieza en una ficha técnica, a la que se añaden fotografías, estado y consejos de conservación, restauración y derechos de propiedad intelectual.

Conservación de la pieza. Esto es válido para cualquier bien tangible (sello, joya, arte, monedas, etc.) Asimismo, también es fundamental la limpieza de los artículos.

Rareza. Las piezas más exclusivas suelen tener más potencial de revalorización, y, si encima tienen alguna anomalía o singularidad, mejor todavía.

Escasez. Una oferta limitada es un factor que siempre favorecerá la revalorización de un bien tangible.

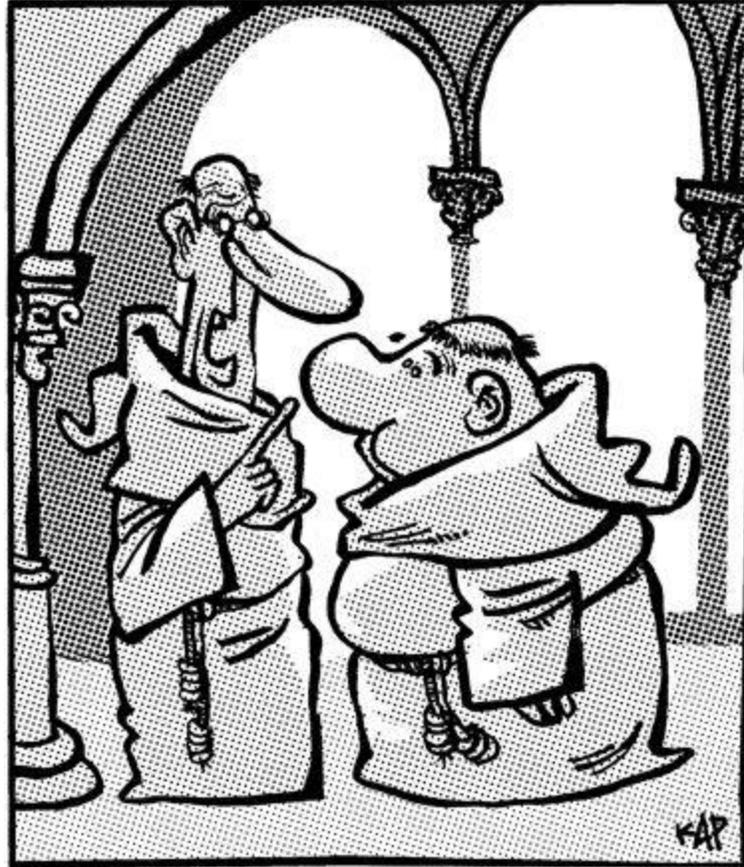
El artista. No sólo cuenta el artista y su prestigio, sino el momento de su ciclo artístico y su peso en la escena internacional.

Parte V



Proteger el futuro económico





-No, hermano... rezar, siga rezando, ¡pero cambie inmediatamente de fondo de inversión!



En esta parte...

Una buena gestión de tus finanzas personales pasa por intentar prever tu situación económica futura. Adelantarte a situaciones negativas puede ser una buena opción, de modo que cuando se dé tal circunstancia estés mejor preparado. Pensar en el futuro no es fácil, pero lo es menos tener que manejar ciertas situaciones desagradables cuando no has hecho previsión alguna. En esta parte aprenderás de qué instrumentos dispones para asegurarte unos determinados ingresos cuando llegue el momento de tu jubilación, y de qué manera podrás aprovechar mejor tus inversiones.

Capítulo 23



Los seguros



En este capítulo

- Entender el vocabulario empleado en las pólizas de seguro
- Escoger el mejor seguro para gestionar los ahorros



Los seguros son aburridos. Sí, es así de sencillo, y la prueba está en que la gran mayoría de las personas no cuentan con ellos para planificar sus finanzas personales; quizá eso se deba a que es un producto asociado a enfermedades, muerte y desastres. El hecho de que utilicen un vocabulario un poco soso tampoco ayuda. El caso es que, al final, hacen que mucha gente considere que gastar en un seguro es tirar el dinero.

Hay seguros que tienen carácter obligatorio; en esos casos ni nos planteamos su utilidad, ya que los damos por necesarios, tengamos que utilizarlos o no. Pero mi recomendación es que, si no quieres tener problemas económicos cuando estés lidiando con alguna desgracia (enfermedad, incapacidad, muerte, incendios, etc.), lo mejor que puedes hacer es contratar un seguro antes de necesitarlo.



El objetivo de un seguro es protegerte contra pérdidas que pudieran ser catastróficas para ti, no para aminorar los pequeños golpes del día a día. Asegurarte contra lo que pueda suponer una gran pérdida financiera para ti o la gente que depende de ti.

En este capítulo me centraré en los seguros de vida ahorro, pero si tuviera que hacer una recomendación prioritaria es que si tienes algún tipo de préstamo, sobre todo hipotecario que acostumbran a ser de cantidades más elevadas, les evites un problema a tus herederos y contrates un seguro que garantice que, en caso de que fallezcas, ellos van a quedar libres del pago de la deuda.

La parte negativa de los seguros es que nos hacen recapacitar sobre posibles contingencias negativas del futuro, y dedicarle tiempo a pensar en ese tipo de cosas es bastante desagradable, por lo que es más fácil quitarnos la idea de la cabeza y pensar en otros asuntos. La parte positiva es que en los seguros se distribuye el riesgo entre miles de personas, ya que si tu casa se incendiara y tuvieras que pagar de tu propio bolsillo la reconstrucción sería una auténtica catástrofe económica. Pero si dispones de un seguro que cubra tal contingencia, las primas que pagas tú y todos los demás propietarios de forma colectiva saldarán los costes fácilmente.

Por mucho que las probabilidades de un suceso negativo sean bajas, el riesgo está siempre presente. El problema de la mala suerte es que no sabes nunca cuándo va a llegarte.

Qué es un seguro

Un *seguro* es un acuerdo entre dos partes formalizado mediante un contrato por el cual el asegurador, a cambio de recibir una prima, se obliga a cubrir determinados riesgos; en caso de producirse, el asegurador está obligado a indemnizar el daño que se produzca al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otra prestación.

Prima, prestación, contingencia... son palabras un poco raras pero que tienen un significado más sencillo del que puedas creer.

Elementos del contrato de un seguro

Las personas físicas o jurídicas que intervienen en un contrato de un seguro son:

- **Asegurador.** Es la entidad que cubre el riesgo y para ello cobra una prima.
- **Tomador.** Quien contrata el seguro con dicha entidad. Es quien paga el seguro o la prima para cubrir un determinado riesgo.
- **Asegurado.** La persona que tiene el riesgo.
- **Beneficiario.** La persona que percibirá la indemnización o prestación, es decir, quien recibirá los beneficios derivados del seguro en caso de que se llegue a producir el siniestro o contingencia que se ha asegurado.
- **Tercero.** Es la persona, ajena al contrato del seguro, que resulta perjudicada por un daño causado por el asegurado y que tendrá derecho a ser indemnizada.

El tomador, el asegurado y el beneficiario pueden coincidir en la misma persona o ser diferentes, a excepción de las coberturas de fallecimiento en las que, por razones bastante obvias, el beneficiario será siempre distinto del asegurado.

La prima

La *prima* es el precio del seguro. Tú quieres cubrirte de un riesgo y para ello debes pagar una cantidad de dinero, que podríamos decir que es el precio del seguro. Ese precio depende, básicamente, de la probabilidad de cada siniestro o contingencia (el riesgo de que ocurra), de la cantidad de dinero que se asegura (importe que el asegurador pagará en caso de que dicho siniestro o contingencia se produzca) y de la duración de la cobertura.

Un chico de 20 años sin demasiada experiencia en la conducción de un automóvil tiene más riesgo que una persona de 40 años con un historial immaculado. Es cierto que la persona de 40 años también puede sufrir un accidente, pero la lógica dice que es más probable que lo tenga el chico de 20 años, por lo que el precio de su seguro será más caro.

Los seguros de vida

Existen muchos tipos de seguros, pero los que vamos a ver aquí son los denominados *seguros de vida* que incluyen fundamentalmente la supervivencia y el fallecimiento, aunque las pólizas de seguro pueden incluir, con ciertos requisitos, garantías adicionales de otros tipos de seguros, como accidentes o enfermedad.

Como su nombre indica, un seguro de vida cubre cualquier contingencia relacionada con la vida, a diferencia de los *seguros de no vida*, en los que se incluyen el resto. Esta diferencia no es tan tajante, ya que puede haber pólizas que combinen diferentes tipos de seguro. Dentro de los seguros de vida, y teniendo en cuenta que este libro debe servirte para gestionar mejor tus finanzas, vamos a centrarnos en los seguro de vida-ahorro. Los *seguros de vida-ahorro* son aquellos que cubren, primordialmente, el riesgo de que el asegurado sobreviva llegada la fecha de vencimiento del seguro.

En estos seguros el beneficiario suele ser el asegurador, que en muchas ocasiones es el propio tomador. El trato es que si sobrevive a una fecha determinada, recibe una prestación. Eso no quiere decir que puedas contratar este tipo de seguros escogiendo como beneficiario a otra persona que no seas tú ni que el tomador sea distinto del asegurado. Entonces, te preguntarás, si en un seguro de vida-ahorro cubres el riesgo de que sobrevivas a una determinada fecha y esa contingencia no se produce porque falleces antes, ¿qué pasa con todas esas primas que has pagado? Pues que se las queda el asegurador.



Esta opción es poco atractiva para ti como ahorrador y asegurado. Por este motivo, la mayoría de los seguros de vida-ahorro

ofrecen al tomador la posibilidad de cubrir los riesgos de supervivencia y de fallecimiento en un mismo contrato o póliza. En cuanto al plazo, en el mercado podrás encontrar seguros de vida-ahorro con períodos de cobertura muy diversos, en los que el cobro de la prestación acordada se produce al vencimiento tras un período que puede ser corto o mucho más largo. Estos seguros son una buena opción para un ahorrador como tú, ya que su flexibilidad en los plazos y el hecho de incorporar, generalmente, el derecho de rescate con antelación al vencimiento, hacen que sean una buena alternativa a los productos de inversión más tradicionales.

También existen seguros de vida-ahorro pensados en concreto para el cobro de la prestación cuando el asegurado se jubile. Se trata de pólizas en las que se determina como vencimiento una fecha cercana a la que se produzca la jubilación, pero a diferencia de los planes de pensiones, que verás de aquí a poco, no necesariamente se vincula a ella. Se establece una fecha del año en el que te jubilas, pero no necesitas estar jubilado de manera oficial para cobrar la prestación.

Tipos de seguros en función de la prima

Hemos visto que la prima de un seguro es lo que pagas por cubrirte de un riesgo. Si tienes coche, ese pago que haces mensual, trimestral o anualmente para cubrir los riesgos que se deriven de tu conducción es lo que se denomina prima. En función de esa cantidad que pagas se distinguen dos modalidades de seguros de vida-ahorro.

Seguros a prima única

En este tipo de seguros el tomador (tú, que eres quien contrata el seguro) haces un pago inicial de la cantidad total de las aportaciones que vas a realizar, por lo que mientras dure el seguro no vas a efectuar más pago que ese que ya has hecho. Se podría dar el caso de que el seguro admita primas extraordinarias para aumentar la cobertura, pero en principio la prima que pagas es única.

En los seguros cuya prima se paga de una sola vez el asegurador suele establecer unos importes mínimos para que la operación pueda

formalizarse, ya que si esos importes fueran muy bajos no tendría sentido realizar este tipo de seguros.

En los denominados *seguros inmediatos*, después de pagar una prima que suele ser elevada, el beneficiario ya puede comenzar a cobrar una prestación que consistirá en una renta. En el caso de los *seguros diferidos*, el asegurador invierte la prima que le has pagado durante un determinado período de tiempo y a partir de ese momento empiezas a cobrar una renta periódica.

Seguros a primas periódicas

En este caso, y como su nombre indica, el tomador (tú) pagarás la prima que se haya fijado con una periodicidad determinada, ya sea mensual, trimestral, semestral o anual. Esos importes que vas pagando se acumulan para formar la prestación que recibirás en la fecha pactada o cuando se materialice el riesgo que has querido cubrir.

Las primas pueden ser *constantes* (pagas siempre lo mismo) o *crecientes* (vas pagando cada vez más a razón de un porcentaje de crecimiento determinado). Los seguros a primas constantes siempre son diferidos (hay un período de pagos de primas durante el cual no puedes cobrar prestación).

Tipos de seguros en función de la prestación

Hemos comentado que la prestación es la cantidad que vas a percibir cuando se produzca la contingencia pactada. Pues bien, en función de cómo se negocie esta prestación, los seguros pueden tener diversas modalidades.

Seguros de capital diferido

En estos seguros se especifica un período de duración del seguro y una fecha de vencimiento. Al llegar esta fecha, no antes, la entidad aseguradora se compromete a entregar al beneficiario la prestación a la que tenga derecho en forma de capital. Dicho de manera más sencilla: te pagarán una cantidad de dinero (capital) una vez transcurrido un determinado período de tiempo (diferido).

En seguros de prima única, el importe de la prima se invierte hasta el vencimiento del seguro o el rescate. En los seguros con primas periódicas, la acumulación de aportaciones y rendimientos es progresiva.

Seguros de renta diferida

En la fecha de vencimiento, la entidad aseguradora garantiza al beneficiario del seguro una prestación en forma de renta periódica o pensión. Al igual que en el caso anterior, te será fácil si te dejas guiar por el nombre. Al final de la vida del seguro (diferida) no cobrarás toda la prestación de golpe, sino que irás cobrando una renta periódica. Puede ser un seguro de prima única o de primas periódicas, y el período de cobro de la renta puede ser vitalicio (hasta que fallezca el beneficiario) o temporal (durante un período de tiempo determinado).

Seguros de renta inmediata

En esta modalidad de seguro el tomador paga una prima única al suscribir el seguro e inmediatamente comienza a cobrar la renta periódica, que puede ser temporal o vitalicia. Como es obvio, lo que no podría pasar es que existiera un seguro de prima única y de capital inmediato.

La renta vitalicia inmobiliaria

En el capítulo 9 has conocido (o puedes conocerla ahora si te lo has saltado) la hipoteca inversa. Quizá alguna vez te hayan propuesto contratar una renta vitalicia inmobiliaria. Debes ir con cuidado porque son dos conceptos diferentes.

La hipoteca inversa es un producto de financiación que te permite cobrar unas rentas por parte de la entidad financiera a cambio de que tu casa sea la garantía. Pero cuando fallezcas, tus herederos mantendrán la propiedad de la vivienda y la deuda. En la renta vitalicia inmobiliaria, cobras una renta de forma vitalicia pero la vivienda la pierdes, por lo que cuando fallezcas tus herederos no tendrían la propiedad de ese inmueble.

Tipos de seguros en función de la rentabilidad y del riesgo

La rentabilidad y el riesgo que se asume al hacer una inversión en seguros establecen diversas modalidades de seguros de vida.

Seguros de vida-jubilación

También se denominan *planes de jubilación*, y combinan un elemento de riesgo con otro de ahorro. Cuando contratas un plan de jubilación pagas una prima, que puede ser única o periódica. A cambio recibes, al término del contrato en caso de supervivencia o antes en el caso que se produzca invalidez o muerte, un capital asegurado. Como es lógico, en caso de muerte, serían los herederos que designes como beneficiarios los que recibirían este capital que se ha asegurado por contrato.



Aunque figure el término *jubilación*, este tipo de seguros no tiene ninguna vinculación con el final de tu vida laboral activa. Simplemente, tú como asegurado puedes fijar la edad a la que deseas recibir la prestación.



Este tipo de productos son líquidos (no hace falta que te esperes a la fecha pactada, sacrificando rentabilidad) y aseguran un tipo de interés mínimo anual al que se le llama *interés técnico*.

Seguros de vida vinculados a un fondo de inversión

Este tipo de seguro, al que se suele llamar *unit linked*, es un seguro de vida mixto vinculado a fondos de inversión, en el que las primas que vayas pagando se invierten en fondos de inversión o cestas de inversión que podrás escoger en función del tipo de riesgo que quieras asumir.

Tú eres el titular de la póliza de seguro, pero la entidad aseguradora es la titular de las participaciones de los fondos de inversión en los que se van a invertir las primas. Esto es muy importante fiscalmente, ya que

si realizas cambios entre diferentes fondos o cestas no tendrás que rendirle cuentas a Hacienda.

Los seguros vinculados a fondos gozaron de mucha aceptación hasta el año 2003 por la flexibilidad que permitían. Tú hacías una aportación o varias y ese dinero se invertía en unas cestas de fondos, que podías cambiar si considerabas que era mejor mover tu dinero hacia un perfil de riesgo determinado. Las plusvalías que ibas arrastrando no las declarabas a Hacienda hasta que el día que cancelabas el producto definitivamente. Eso no suponía ningún ahorro, simplemente diferías el pago de los impuestos, pero el hecho de que fueras tú quien decidías cuándo desinvertir y pagar lo hacía muy atractivo; y más cuando el resto de los productos financieros no permitían tal ventaja. Pero a partir del año 2003 se permitió el traspaso entre fondos de inversión sin necesidad de tributar, y estos seguros perdieron todo su atractivo. Las principales características de los seguros de vida vinculados a un fondos de inversión son:

- Permiten cambiar la distribución de tu inversión sin implicaciones fiscales hasta que no rescates definitivamente el producto. Si tienes inversiones en bolsa y consideras que no es momento de seguir asumiendo tanto riesgo, lo pasas a una cartera más conservadora.
- Escoges en qué fondos o combinación de fondos quieres invertir.
- Nadie te garantiza la rentabilidad.
- Aunque pueda parecer que se trata de fondos de inversión normales y corrientes, desde el punto de vista jurídico es un seguro de vida.
- Incorporan un seguro de vida-riesgo, pero su cobertura es bastante irrisoria. La razón es que deben cumplir la normativa de un contrato de seguros.

Planes de previsión asegurados

Los planes de previsión asegurados (PPA) son seguros de vida cuyo objetivo es constituir un capital para la jubilación, de tal manera que se obtenga una rentabilidad garantizada durante la vida del contrato y un capital garantizado en caso de fallecimiento.

Estos seguros sólo cubren las contingencias de jubilación (cobertura principal), fallecimiento, invalidez permanente o dependencia. El tomador, el asegurado y el beneficiario deben ser la misma persona física, a excepción de la contingencia de fallecimiento, para la que se puede designar un beneficiario.



En un plan de previsión asegurado no puedes aportar todo el dinero que desees, ya que hay un límite anual, igual que sucede con los planes de pensiones. Actualmente la aportación máxima anual es de 10 000 euros si tienes menos de 50 años y de 12 500 euros si tienes 50 años o más.



Ese límite de aportación se aplica al conjunto de todos los instrumentos de previsión social que tengas contratados. Es decir, que si crees que podrás aportar el máximo en un PPA y la misma cantidad en un plan de pensiones en un solo año, Hacienda te tirará de las orejas.

Este tipo de productos es muy adecuado para perfiles conservadores, ya que garantiza un interés y no estás sometido a la volatilidad de los mercados. La parte negativa es que la rentabilidad no acostumbra a ser muy alta, pero ya sabes que a menos riesgo, menos rentabilidad.



La parte negativa es que no se trata de un seguro del todo líquido. Si antes de que suceda una de las contingencias contempladas quisieras rescatar el producto, sólo lo podrás hacer bajo determinadas circunstancias: desempleo de larga duración o enfermedad grave. Pero

puedes cambiar tu dinero a otro PPA si consideras que ofrece mejores resultados.

Planes individuales de ahorro sistemático

El objetivo de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) es constituir, con los recursos aportados (las primas que pagas), una renta vitalicia asegurada, siempre que se cumplan diversos requisitos.

Las primas que aportes se instrumentalizarán mediante seguros individuales de vida en los que el tomador, el asegurado y el beneficiario serán la misma persona. Como en los PPA, hay un límite máximo de aportaciones, que en este caso es de 8000 euros, si bien esta cantidad es independiente de lo que aporte a un PPA o un plan de pensiones. No obstante, el total de primas acumuladas no podrá ser superior a 240 000 euros por persona.

En el caso de que quieras disponer del dinero aportado antes de que se constituya la renta vitalicia, el producto dejará de tener la consideración de PIAS y no podrás aplicarte las ventajas fiscales que conlleva este producto.

Desde la aportación de la primera prima hasta que se constituye la renta vitalicia debe pasar un período de diez años, y, como en otros casos que has visto, podrás movilizar el dinero a otros PIAS siempre que lo desees.

Capítulo 24



Los planes de pensiones



En este capítulo

- Los planes de pensiones como instrumento de ahorro
- La escasa liquidez de los planes de pensiones
- Los regalos y los beneficios fiscales asociados a los planes de pensiones
- Las sorpresas de los planes de pensiones



El estado del bienestar contempla que todo el mundo pueda vivir una jubilación digna al finalizar su trayectoria profesional; para ello cualquier persona debería disponer de una pensión que le permita no pasar por penurias económicas y mantener una capacidad adquisitiva similar a la que tenía antes de la jubilación.

En España, el sistema de pensiones se basa en el reparto, que consiste en que las pensiones actuales las financian las contribuciones actuales de trabajadores y empresarios. Pero esa dinámica que hasta ahora resultaba eficiente, se desmorona, entre otros motivos, porque se

invierte la pirámide de edad de la población. Si antes había más gente joven que podía financiar la jubilación de las personas más mayores, ahora resulta que tenemos más gente mayor y menos gente joven, por lo que hay menos dinero para repartir entre más personas. Una situación preocupante.



La situación actual demuestra que vamos a tener serias dificultades para mantener unos niveles de pensiones que se aproximen a los sueldos cobrados poco antes de jubilarnos.

Este debate saltó a la palestra hace poco y, de hecho, se ha reformado el sistema, de tal manera que, entre otras cosas, se ha aumentado la edad de la jubilación. En 1987 se aprobó la Ley de Planes y Fondos de Pensiones, con cierto retraso respecto a otras economías europeas; en ella apareció la figura del plan de pensiones como instrumento financiero cuyo objetivo es complementar las prestaciones públicas a las que cada individuo tenga derecho.

Lo que se intentaba era que aquellas personas que tuvieran el temor de no disponer en su jubilación de una pensión pública lo suficientemente elevada para cubrir sus necesidades, pudieran acumular un patrimonio complementario. Para ello se establecieron mecanismos para incentivar el ahorro a largo plazo por medio de importantes alicientes fiscales.

Se trataba de una manera de decirte: “Si esperas poder vivir cuando te jubiles de lo que te dé el Estado vas apañado, así que ponte las pilas y ahorra unas ciertas cantidades periódicas para poder complementar tu pensión. Nosotros te daremos facilidades”.

Los planes de pensiones han tenido durante las últimas dos décadas un gran protagonismo. No cabe duda de que ofrecen ventajas, pero no hay que dejar de mencionar ciertos riesgos que han pervertido de alguna manera su comercialización.

Qué es un plan de pensiones

Un *plan de pensiones* es un producto de previsión privada y voluntaria que permite obtener una prestación en la fecha de jubilación, pero también si se produce alguna que otra contingencia prevista que luego veremos.

Cada plan de pensiones es un contrato colectivo de múltiples inversores que está adscrito a un fondo de pensiones, por lo que es conveniente que no confundas un plan de pensiones con un fondo de pensiones.

El *fondo de pensiones* es un patrimonio sin personalidad jurídica propia que está formado por las aportaciones realizadas a los planes de pensiones que están adscritos al fondo. En cada fondo, las aportaciones y el resultado de sus inversiones se capitaliza hasta el momento del pago de la prestación.



Tú (el partícipe) contratas el plan que mejor consideres según tu criterio inversor, tus expectativas de rentabilidad y el riesgo que puedes correr, y vas realizando una serie de aportaciones que van a parar al fondo vinculado.

También existe la figura de una entidad gestora que invierte las aportaciones del fondo y los rendimientos que se van obteniendo, y ese importe capitalizado es el que va nutriendo los derechos consolidados asignados a cada partícipe, que se mantienen hasta el momento en que se genere un derecho de cobro.

El beneficiario (quien se beneficia) de la prestación puedes ser tú mismo u otra persona en caso de fallecimiento.

Cada plan de pensiones tiene que estar integrado en un fondo de pensiones; a su vez, un fondo de pensiones puede integrar uno (monoplán) o más planes de pensiones (multiplán).



El aliciente fiscal de los planes de pensiones consiste en un diferir la tributación; es decir que no pagas ahora, pero sí en el futuro. Eso permite ahorrar, ahora, pero es pan para hoy y hambre para mañana.

Invertir en un plan de pensiones tiene un inconveniente en cuestión de liquidez, ya que aunque es cierto que debemos fomentar nuestros ahorros e inversiones con el objetivo de disponer de ese dinero en un futuro, el objetivo principal de los planes de pensiones es complementar la pensión de jubilación, no antes. Por lo tanto, es bueno que sepas que hasta ese momento no podrás tocar las aportaciones que hagas al plan de pensiones.

Cuando te jubiles en el régimen de la Seguridad Social correspondiente, podrás decidir cómo y cuándo deseas cobrar tu plan. Pero si **no tienes posibilidad de acceso a la jubilación** por no haber cotizado nunca a la Seguridad Social se entenderá que la contingencia se produce **a partir de la edad habitual de jubilación** o en el momento en el que dejes de ejercer la actividad laboral o profesional.



No se puede disponer del dinero aportado a un plan de pensiones antes de la jubilación. No obstante, hay algunas circunstancias que permiten rescatar el plan de pensiones antes de ese momento, siempre que se cumplan los requisitos estipulados.

Actores del plan y del fondo de pensiones

En los planes de pensiones intervienen diversos actores:

- **Promotor.** Es la persona o entidad que pone en marcha el plan de pensiones y participa en su desarrollo. Pueden ser entidades, corporaciones, sociedades, sindicatos, asociaciones, empresarios individuales o profesionales y, en general, cualquier colectivo cuyos miembros tengan la intención de crear un plan de pensiones.

La función del promotor es la constitución del plan de pensiones, elaborar su proyecto inicial, obtener un dictamen que indique la suficiencia económica del sistema de cálculo financiero y presentar el proyecto en el fondo en el que pretenda integrarse.

En los planes individuales y asociados, estas funciones las realiza directamente el promotor, pero en los planes del sistema de empleo, es decir en aquellas aportaciones que puede hacer la empresa en la que trabajas como medio de remuneración, una vez se ha lanzado el proyecto inicial del plan, debe constituirse una comisión promotora que incluya representantes del promotor y de los trabajadores o potenciales partícipes del plan.

- **Partícipes.** Son aquellas personas físicas en cuyo interés se crea el plan, es decir, tú. Los partícipes sois los propietarios tanto de las aportaciones que vosotros mismos realizáis como de las que realiza el promotor, así como los rendimientos que se vayan obteniendo de las inversiones.

Un individuo se convierte en partícipe desde que se adhiere al plan, tanto si eres tú quien realiza las aportaciones como si quien las realiza por ti es el promotor u otras personas (por ejemplo el cónyuge y los parientes en el caso de un partícipe minusválido).

- **Beneficiario.** Es la persona física que tiene derecho a percibir las prestaciones del plan, sea o no partícipe. El partícipe es el beneficiario de las prestaciones de jubilación e invalidez, y si así se ha establecido, de las de enfermedad y desempleo. En el caso de fallecimiento, como es lógico, el beneficiario es siempre una persona diferente del partícipe.
- **Órgano de control del plan.** Está formado por la comisión de control del plan en los planes de pensiones de empleo y asociados, y el promotor en los planes de pensiones individuales que deberá designar al defensor del partícipe.

En los fondos de pensiones intervienen:

- El **promotor**. Las entidades promotoras de fondos de pensiones son personas jurídicas que instan la constitución de fondos y participan en ellos. Se constituyen en escritura pública, previa autorización del Ministerio de Economía, y se inscriben en el Registro Mercantil y en el Registro Especial de Fondos de Pensiones.
- La **entidad gestora**. Es el organismo responsable de todo lo que tenga que ver con la rentabilización del patrimonio, es decir, la política de inversiones que se lleve a cabo, y realiza funciones administrativas. Además podrá desempeñar otras tareas por delegación de la comisión de control del fondo.
- La **entidad depositaria**. Se encarga de custodiar, depositar los valores mobiliarios y demás activos financieros integrados en los fondos de pensiones y de ejecutar las órdenes de la entidad gestora en lo referente a la compra o la venta de los valores, así como a los cobros y pagos correspondientes.
- La **comisión de control del fondo**. Es el órgano que supervisa el funcionamiento del fondo de pensiones.

Clases de planes de pensiones

Los criterios básicos para clasificar los planes de pensiones son cuatro:

- El tipo de promotor y partícipe.
- La definición de aportaciones y prestaciones.
- La existencia de garantías.

- La vocación inversora del fondo.

Según el tipo de promotor y de partícipe

Según el tipo de promotor y partícipe podemos distinguir tres tipos de planes de pensiones

- **Planes de sistema de empleo.** En este tipo de planes, el promotor puede ser cualquier entidad, corporación, sociedad o empresario individual o profesional independiente que realice aportaciones.

Los partícipes pueden ser los empleados del promotor y los socios trabajadores de cooperativas de trabajo o de sociedades laborales. Las aportaciones puede hacerlas el promotor con sus contribuciones empresariales o el propio partícipe. Las que haga el promotor deben ser obligatorias, pero las de los partícipes sólo son posibles si las especificaciones del plan lo permiten.

- **Planes del sistema asociado.** En estos planes, el promotor puede ser cualquier asociación, sindicato, gremio o colectivo. Los partícipes pueden ser los asociados, miembros o afiliados del promotor. Las aportaciones las realiza el partícipe, pero también se podrían dar por parte del cónyuge, los parientes o los tutores en el caso de partícipes minusválidos.

- **Planes del sistema individual.** En este tipo pueden ser promotoras las entidades de carácter financiero, aseguradoras, sociedades y agencias de valores, etc. Lo más habitual es que la misma entidad promotora actúe como entidad gestora o entidad depositaria del fondo de pensiones donde se integre el plan.

El partícipe puede ser cualquier persona física y las aportaciones las realiza él, aunque también puede haber aportaciones del cónyuge,

parientes y tutores en el caso de partícipes minusválidos.

Según las aportaciones y las prestaciones

En función de las aportaciones realizadas al plan de pensiones y sus prestaciones, se distinguen:

- **Planes de aportación definida.** En este tipo de planes, se establece de manera previa la cuantía de aportaciones, pero no se concreta el importe de las prestaciones que se recibirán. El importe que se destine a aportaciones, ya sea del propio partícipe o del promotor, se puede fijar en cantidades absolutas o en función de otros parámetros como los salarios, cotizaciones, etc.

En el momento en que se produzca la contingencia establecida se calculará el importe de la prestación en función de las aportaciones recibidas y del resultado de las inversiones que hayan hecho con ellas.

- **Planes de prestación definida.** En estos planes, se hace una estimación previa de la cuantía de las prestaciones del plan. El importe de la prestación se puede establecer en cantidades absolutas, o en función de otro tipo de magnitudes. Los planes del sistema individual no pueden ser de prestación definida, pero sí que pueden ser garantizados.
- **Planes mixtos.** Como indica el propio nombre, son aquellos planes que combinan las modalidades de aportación y prestación definida. En función de la contingencia o del riesgo que se quiera cubrir, se pueden establecer unas aportaciones y unas prestaciones determinadas. Los planes de pensiones del sistema individual no pueden ser mixtos.

Según la existencia de garantías

- **No garantizados.** Lo más habitual es que los planes de pensiones no ofrezcan una garantía determinada de rentabilidad, como sí ocurre con los seguros de vida-ahorro que garantizan al menos lo que hemos visto como tipo de interés técnico.

En estos casos, tú, como partícipe, decidirás el tipo de riesgo que estás dispuesto a asumir en función de tu criterio y, en caso de que no te muestres satisfecho con los resultados, o las circunstancias que te rodean cambien, podrás mover tu plan de pensiones a otro plan de pensiones con un perfil de riesgo diferente.

- **Garantizados.** Son planes de pensiones individuales que adquieren un compromiso de revalorización o rentabilidad a una fecha determinada. Son los planes de pensiones garantizados que muchas veces se ven anunciados en los medios de comunicación. La garantía de una rentabilidad determinada te la da una entidad financiera externa, pero no el fondo ni tampoco el plan, por lo que será la propia entidad financiera quien abone el importe de la garantía.



Conviene que no confundas los planes de pensiones garantizados con los planes de previsión asegurados, que son contratos de seguros con características similares a los planes de pensiones y con un interés técnico asegurado.

Según la vocación inversora del fondo

Cuando hablamos de la vocación inversora del plan de pensiones, nos referimos a qué tipo de inversión va a llevar a cabo el plan con el dinero que aporten los partícipes. En función de tu situación personal,

edad, criterios de riesgo y momento por el que atraviesen los mercados financieros, escogerás el que más te convenga para que tus aportaciones al plan consigan la máxima rentabilidad.

Podríamos clasificarlos en:

- **Planes de renta fija a corto plazo.** Se invierte en activos de renta fija a corto plazo, es decir, emisiones de deuda cuyo vencimiento no acostumbra a superar los dos años. Son planes que te protegen ante situaciones de mercado complicadas pero, por supuesto, sin conseguir grandes rentabilidades. Ya sabes: a menor riesgo, menor rentabilidad.
- **Planes de renta fija a largo plazo.** Se invierte en activos de renta fija a largo plazo, es decir, emisiones de deuda cuyo vencimiento acostumbra a superar los dos años.
- **Planes de renta fija mixta.** Planes de pensiones que invierten menos del 30 % de la cartera en renta variable, es decir, en bolsa. Combinan un poco de renta fija y un poco de renta variable.
- **Planes de renta variable mixta.** Suelen tener entre el 30 % y el 75 % de la cartera invertida en renta variable y el resto en renta fija.
- **Planes de renta variable.** Son planes que invierten en bolsa más del 75 % del dinero que gestionan.

Las campañas de comercialización y los regalos

A finales de año solemos acordarnos de ese plan de pensiones que tenemos en una entidad y decidimos aportar todo lo que podamos para obtener el máximo beneficio fiscal al año siguiente cuando hagamos la declaración de la renta.

Es entonces cuando las entidades financieras ponen sus armas de marketing a trabajar y ofrecen grandes regalos a aquellos clientes que decidan movilizar sus derechos consolidados desde la competencia.

Sé que recibir una tele de plasma, una consola o cualquier regalo simplemente por mover tu dinero de una entidad a otra puede ser un caramelo tentador para cualquier persona, por poco golosa que sea. Pero

hagamos una reflexión previa; en mi opinión, y bajo algunas contadas excepciones, los planes de pensiones en España no se han gestionado de manera muy eficiente los últimos años. Son productos que acostumbran a tener comisiones elevadas, por lo que si, encima, no ofrecen una buena gestión de nuestro dinero la combinación es desastrosa por mucho que ofrezca ventajas fiscales y puedas recibir un buen regalo.

Mi recomendación es que busques un plan de pensiones que gestione bien tu dinero, que ofrezca buenas rentabilidades y cuyas comisiones de gestión anuales sean competitivas. El mejor regalo que pueda hacerte una entidad financiera es que gestione bien tus ahorros, así que no te dejes embelesar por esos magníficos regalos, que al final acabarás pagando si la gestión no es la adecuada y cada año obtienes malos resultados. ¿Los planes de pensiones tienen comisiones de gestión? Por supuesto. ¿O crees que alguien a quien delegas la gestión de tu dinero va a trabajar por amor al arte? Ocurre igual que con los fondos de inversión. Así que sé exigente con la evolución de la gestión que se hace con tu dinero. Podrás comprarte dos teles de plasma con el dinero que te hagan ganar si gestionan tu inversión correctamente.

Esta clasificación no impide que algunas entidades utilicen otras categorías por razones comerciales, o que incluyan los planes de pensiones garantizados.

Características y derechos de los planes de pensiones

Recuerda que las aportaciones son el dinero que ingresas en el plan como medida de ahorro para que se inviertan según el criterio del plan elegido y, así, con el tiempo, ganen valor.

Aportaciones

Las aportaciones a un plan de pensiones puedes hacerlas tú como partícipe en aquellos planes que sean individuales, de empleo y asociados; o bien, el promotor como una contribución empresarial en los planes de empleo. Pero también tienes la posibilidad de hacer aportaciones a los planes de tu cónyuge bajo unas determinadas condiciones: en el caso de los planes de minusválidos, además del cónyuge, pueden hacerlas parientes y tutores.



En España se han establecido límites anuales a la aportación, por lo que no podrás aportar todo el dinero que tú quieras.

La explicación oficial es que estos límites sirven de control administrativo por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones; la no oficial es que actualmente las aportaciones a los

planes de pensiones dan pie a importantes deducciones en la declaración de la renta, por lo que Hacienda no deja que aportes mucho para que luego no puedas deducirte mucho en el pago del impuesto.

Antes no pasaba esto, es decir, que el límite financiero de aportación anual coincidiera con el límite de deducción fiscal que permitían las aportaciones al plan, pero en la actualidad ambos límites coinciden. Ten en cuenta lo siguiente:

- El límite que tienes como partícipe en las aportaciones anuales a un plan de pensiones se aplica por separado del límite de contribuciones empresariales a los planes de empleo.
- El importe del límite es de 10 000 € anuales hasta que el partícipe supera los 50 años de edad, y de 12 500 € cuando se supera esa edad.
- Puedes realizar aportaciones al plan de pensiones del cónyuge hasta un cierto importe.
- De manera excepcional, el promotor de un plan de empleo puede realizar aportaciones sin ningún tipo de límite a favor de los beneficiarios del plan con el objetivo de garantizar las prestaciones en curso.
- Las aportaciones se pueden hacer de manera periódica (una cierta cantidad al mes de forma automática) o de una vez. El único requisito es que la suma de las aportaciones anuales no supere el límite establecido.
- Si por algún motivo no te va bien realizar aportaciones durante un período determinado, no pasa nada. Eso no impide las aportaciones posteriores.

Contingencias

Un plan de pensiones se hace para cubrir una serie de riesgos o contingencias que están reguladas legalmente y que se determinan conforme a la normativa de la Seguridad Social.

- Jubilación.
- Invalidez permanente, que incluye total, gran invalidez y absoluta.
- Fallecimiento del partícipe o del beneficiario.



Si no se cumple alguno de estos requisitos, el plan de pensiones no se puede rescatar, por lo que debes pensarlo bien antes de contratarlo, ya que es un producto poco líquido. Hay otros supuestos que permiten la liquidez anticipada siempre que se prevea expresamente al suscribir el plan: enfermedad grave y desempleo de larga duración.

- **Jubilación.** Los planes de pensiones están pensados para ser un instrumento de ahorro finalista cuyo objetivo principal es disponer de unos ingresos cuando te jubiles. Con carácter general puedes considerarte jubilado cuando accedes a la jubilación en el Régimen de la Seguridad Social, ya sea a la edad que determine la ley, con posterioridad o de manera anticipada. Como cada plan de pensiones tiene sus especificaciones, podría darse el caso de que se previera el cobro de una parte de la pensión de la jubilación por parte de la Seguridad Social mientras realizas un trabajo a tiempo parcial.

Respecto a los beneficiarios debes tener en cuenta que no puedes ser beneficiario y partícipe por jubilación en uno o varios planes de pensiones. Si te jubilas y reanudas tu actividad laboral puedes realizar nuevas aportaciones que te servirán para tu posterior jubilación.

- **Invalidez permanente.** Es una situación en la que puedes encontrarte como consecuencia de una enfermedad o de un accidente si se te presentan incapacidades funcionales graves que no te permiten realizar bien tu trabajo. Los grados de invalidez permanente según la normativa de la Seguridad Social son: parcial, total, absoluta y gran invalidez. De ellos, los que dan lugar a que puedas beneficiarte de las prestaciones de tu plan de pensiones son total (para realizar tu trabajo habitual), absoluta (para cualquier tipo de trabajo) y gran invalidez (necesitas asistencia permanente).
- **Fallecimiento del partícipe o del beneficiario.** A partir del acceso a la jubilación, las aportaciones a planes de pensiones sólo podrán ser destinadas a la contingencia de fallecimiento.
- **Enfermedad grave.** La enfermedad grave, tanto del partícipe como del su cónyuge, o de algún ascendente o descendente de primer grado que conviva con él en el régimen de tutela o acogimiento, da derecho a disponer de los derechos consolidados del plan de pensiones.
- **Desempleo de larga duración.** Este supuesto se da cuando la situación de desempleo se prolonga más de doce meses continuados y sea de carácter involuntario, siempre que estés inscrito en el INEM y que no recibas prestación contributiva de la Seguridad Social por desempleo en el momento de solicitar la liquidación del plan de pensiones.

Prestaciones

Las prestaciones de un plan de pensiones pueden tener varias modalidades.

- **Capital.** Lo cobras todo de golpe cuando se produzca una de las contingencias estipuladas.
- **Renta.** Cobras los derechos consolidados de tu plan de pensiones en varios pagos sucesivos con una periodicidad regular y con un pago anual como mínimo. Puedes decidir cobrar esta renta justo en el momento de producirse la contingencia o diferirla a una fecha posterior, y puede ser temporal o vitalicia. También podrías establecer que fuera revisable a favor de otras personas si se produce el fallecimiento del beneficiario.
- **Mixta.** Una combinación de las dos anteriores.



Podrás comunicar la forma de cobro de la prestación cuando desees desde el momento en el que se haya producido la contingencia; no hay un plazo máximo para hacerlo. Deberás presentar documentos acreditativos indicando cómo quieres cobrar la prestación (forma, modalidad, importe, periodicidad, vencimientos, etc). Si solicitas cobrar en forma de capital la entidad dispone de hasta siete días para abonarte el dinero desde el instante en el que entregues la documentación.

Movilizaciones de derechos

Aunque no haya llegado el momento de cobro de la prestación, tienes derecho a movilizar libremente tus derechos consolidados de un plan de pensiones a otro plan, ya sea de forma total o parcial. Esto no necesariamente significa que puedas mover tu inversión dentro del

resto de los planes que te ofrece la entidad con la que trabajas, sino que puedes llevártelo a otra entidad si así lo quieres.

Los motivos pueden ser varios. Se podría dar el caso de que te quede poco para jubilarte y no quieras correr excesivos riesgos si tu plan de pensiones tiene inversiones de bolsa, o que no estés de acuerdo en cómo la entidad ha gestionado las inversiones y consideres que la rentabilidad que está ofreciendo es baja. O puede que tu perfil de riesgo haya cambiado o la situación de los mercados desaconsejan que tu dinero esté invertido en ese momento en una serie de activos financieros que pueden poner en riesgo que el plan de pensiones genere una buena rentabilidad.

Si el plan de pensiones en el que tienes invertido tu dinero finaliza por razones ajenas a ti y se deshace, tienes todo el derecho del mundo a llevarte tus derechos consolidados a otra parte.

Para llevarte tu plan de pensiones a otra entidad deberás acudir a la entidad donde quieres trabajar a partir de entonces, con la documentación que identifique tu plan de pensiones e indicar el importe que te quieres llevar, ya que no hace falta que sea todo. La nueva entidad se encargará del resto.



La movilización de tus derechos no implica ningún gasto ni tributación ante Hacienda.

Parte VI



Otros temas que vale la pena conocer





–¡Qué va, hombre! ¡Para subidas y bajadas de vértigo las del mercado de valores!



En esta parte...

Reconocer la influencia que tienen en nuestras decisiones las noticias que aparecen en los medios de comunicación y cuál es la mejor manera de analizarlas con perspectiva para no dejarnos influenciar demasiado. Te hablaré también de cómo afrontar los diez cambios de vida más importantes. Por último daremos un repaso a aquellos aspectos psicológicos que más te van a afectar en tu carrera como inversor, incidiendo en los síntomas y recomendaciones para evitar errores.

Capítulo 25



La información económica en los medios



En este capítulo

- Manejar el exceso de información
- Los problemas de no tener un criterio definido
- La influencia externa en las inversiones



Hoy en día disponemos de muchos medios de comunicación que nos informan de la evolución de la economía y de los diferentes mercados financieros en los que vamos a estar expuestos mediante nuestras inversiones. Eso no sólo no es malo, sino que la información puede ayudarnos a tomar mejores decisiones de inversión. No obstante la influencia masiva de muchos de estos medios y nuestro carácter influenciado puede que nos haga cometer estrepitosos errores. Para bien o para mal, los medios españoles tienen una profunda influencia en la cultura. Lo bueno es que hoy en día, las noticias se difunden ampliamente, por lo que si se retira del mercado un producto, o hay un brote de un virus en la zona donde vives, probablemente te enterarás, incluso más de lo necesario, a través de los medios.

Sin embargo, el exceso de información tiene desventajas si nuestras decisiones e ideas se basan más en lo que opinan otros que en nuestro propio pensamiento. Éste es uno de los altos costes que vamos a tener que pagar por nuestra incultura financiera.

Los medios tiñen del color de su ideología política muchas de las noticias referentes a la economía y los mercados financieros. Es lícito y comprensible, pero al igual que ellos tienen derecho a escribir en el tono que más les conviene, tú tienes la obligación de tener perspectiva y saber analizar hasta qué punto esa opinión es válida para tus objetivos financieros.

Publicidad financiera

En el concepto de publicidad financiera se incluye todas las manifestaciones propagandísticas de las distintas inversiones y otros productos financieros que los intermediarios financieros presentan a los inversores.

No hay duda de que la publicidad tiene un peso relevante en la toma de decisiones del inversor, debido a la cantidad de nuevos productos que salen al mercado. Llega un momento en que muchos inversores deciden hacer más caso a la publicidad que a su formación y a su sentido común, por lo que debes ser especialmente cuidadoso con la interpretación que haces de esos mensajes publicitarios.

Mucha publicidad poca información

La propia CNMV resalta algunos ejemplos de mensajes publicitarios (reales) que no son correctos como información.

Tabla 24-1: Cuidado con la información que recibimos

No es correcto

¡Consiga altas rentabilidades sin correr riesgos!
¡Invierta con seguridad en

Por qué

Niega la existencia de riesgos. Cualquier inversión lleva asociado un riesgo, mayor o menor según el tipo de producto.

nuestro producto
y no bajarán sus
ahorros!

Incluir información
relevante en letra
pequeña.

Obtenga una
rentabilidad
excepcional.
Invierta en un
valor que
garantiza un
continuo
crecimiento.

Invierta con los
mejores.
Confíe en
nosotros para
maximizar su
rentabilidad...

Contrate cuanto
antes.
No pierda esta
oportunidad.
No espere más
para contratar...

No deje pasar
esta oportunidad
única.
No encontrará
mejor destino
para sus ahorros.

Decir de un fondo
garantizado que
“ofrece seguridad
y liquidez en un
mismo producto”.

La letra pequeña puede usarse para añadir
información accesoria, no para aspectos esenciales
para el inversor antes de decidir.

Transmite la idea de ganancias seguras o
rendimientos desproporcionados, que no suelen estar
justificados por las características reales del
producto.

Afirma la existencia de ventajas sin fundamento
objetivo. La posición de superioridad del producto,
servicio u oferente, en relación con otras alternativas,
debe ser demostrable para ser utilizada como
publicidad.

Incita a la inversión precipitada. No se debe invertir
sin conocer bien los riesgos que se están asumiendo,
por lo que el inversor debe tomarse su tiempo para
analizar la información disponible.

Sugiere una falta de alternativas que no es cierta, ya
que la oferta de productos es muy amplia y no todos
son adecuados para todo tipo de inversores.

Es muy difícil que los fondos garantizados ofrezcan
de manera simultánea ambas ventajas. Los
reembolsos antes de la fecha de la garantía no están
garantizados, por lo que el inversor podría perder
parte de su inversión.

Según la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) la
publicidad de los productos financieros debe ser:

- Imparcial.
- Clara.

- No engañosa.
- Claramente identificable como publicidad.

La publicidad busca, como es lógico, hacer atractivo lo que se está vendiendo para obtener el agrado de los clientes potenciales, por lo que podría ser que, desde tu perspectiva, ciertas desventajas o limitaciones pudieran no ser bien entendidas.



Es imposible que la publicidad recoja toda la información de un producto financiero. Solicita siempre la documentación oficial del producto que te interese. Podrá facilitártela tu entidad o puedes pedírsela a la CNMV.



Sé crítico con la publicidad. Si el producto te resulta atractivo no tomes ninguna decisión basándote en ella, pide más información del producto. Si contratas un producto, guarda la publicidad junto con los contratos que hayas firmado y la documentación oficial, ya que las condiciones ofrecidas en la publicidad pueden ser exigidas aunque no figuren en el contrato. El capítulo 26 te dará pie a reflexionar sobre otros aspectos de la publicidad, en concreto los relacionados con la trampa del precio de los productos financieros.

Información económica

Respecto a la información económica que aparece en los diferentes medios de comunicación hay que tener claras varias cosas. En las últimas dos décadas ha habido un avance muy importante en la

cantidad de información económica, y no me refiero solamente a la aparición de internet como medio para obtener información, sino también a todo lo que tiene que ver con el tratamiento de las noticias relacionadas con las inversiones en mercados financieros, en especial las de la bolsa. El motivo es la mayor cultura financiera del inversor medio español, que ha ido demandando cada vez más información de calidad. Hasta los diarios gratuitos dedican un apartado importante a la economía y a los cierres de los mercados bursátiles.

Sé escéptico. No es que la información sobre economía o las opiniones que se vierten en los diferentes medios sean malas o se hagan con mala intención. Pero las personas que redactan la información económica también pueden equivocarse, por muy expertas que sean. Además, muchas opiniones pueden estar afectadas (por decirlo de una manera suave) por el color de la camiseta de quien escribe; eso no es que quite validez a la opinión, por el contrario, la enriquece.

También puedes encontrarte un artículo que canta las excelencias de comprar acciones de una cierta empresa, y que no sepas que esa empresa es uno de los mejores clientes (contrata su publicidad) del medio en el que aparece la noticia. Incluso es posible que dicha empresa tenga intereses empresariales relacionados con el grupo al que pertenece el medio que vierte la noticia o el análisis.

Si quieres informarte sobre una posible inversión lee diferentes periódicos, páginas web y análisis financieros. Al final, tú eres el último responsable de las decisiones que tomas acerca de tu dinero y, aunque siempre puedes equivocarte, la mejor manera de minimizar esa probabilidad es siendo crítico y comparando con otras alternativas. No se trata de desconfiar de toda la información financiera, entre la que abunda la de buena calidad. Aprovechala, pues se trata de una gran ayuda.



Compara lo que opinan diversos medios acerca del mismo tema para que puedas formarte una opinión más estable.

La información que recibimos constantemente controla nuestras emociones y, en consecuencia, las opiniones que forjamos y la toma de

decisiones. Cualquier experto en marketing podrá explicarte cómo se aprovechan esos mecanismos para elaborar la publicidad.

A medida que hayas ido leyendo este libro y al reflexionar sobre tu situación económica, habrás ido dándote cuenta de lo difícil que es establecer una metodología de ahorro a base de tener mentalidad financiera. No tires por la borda todo lo que has aprendido por la simple razón de haber leído un artículo donde se recomienda vender unas acciones sin profundizar en la motivación final de dicha recomendación.



Sé objetivo, aléjate de la opinión y valórala de manera independiente. Aprovecha las diferentes opiniones y tu formación para crearte un criterio propio.

Inversiones malas vas a hacer unas cuantas en tu vida. Mentalízate y considéralo algo normal en el camino del aprendizaje que supone invertir, pero, de ahí a tomar una decisión precipitada por no haber contrastado bien las noticias que te llegan, hay una gran diferencia que tiene un coste muy alto.

Alarmar en vez de informar

Imagina que te sientas a ver las noticias de la noche y oyes la siguiente información de la bolsa de valores:

“Hoy los precios de las acciones de la Bolsa española bajaron poco menos del 1 %, extendiendo así el declive del mercado de la semana pasada. La razón es que había más personas dispuestas a vender que a comprar. En lo que va de año, el IBEX todavía se mantiene por encima del 15 %, muy por encima del rendimiento anual histórico del índice”.

Ahora compáralo con el siguiente informe del mismo día:

“Hoy las acciones cayeron considerablemente, mientras que el índice IBEX se desplomó más de cien puntos y ha cerrado en el nivel más bajo de las pasadas 168 horas. Las acciones de Repsol cayeron el 5 %, al declarar que la perspectiva de resultados para el tercer trimestre no va a ser tan buena como habían anticipado. Las acciones bancarias otra vez sufrieron una derrota, y arrastran una rentabilidad negativa del 20 % en los últimos meses”.

Aunque la segunda manera de presentar la información tiene más detalles, su objetivo es ser más provocativa y producir más ansiedad. La mayoría de informes del mercado bursátil que oigo en los medios suenan más como el segundo que como el primero, más tranquilizador. Los medios, en su búsqueda de público y del dinero de los anunciantes, tratan muchas veces de ser alarmistas. Debes saber separar el grano de la paja y no dejarte llevar por las connotaciones políticas que puedan tener ciertos comentarios en los medios.

Lo que encierra la información

Los medios de comunicación, incluyendo todos los anuncios, nos comunican a diario, entre otros, los siguientes mensajes:

- Tu valor como persona está directamente relacionado con tu apariencia física (incluyendo la calidad de la ropa y ornamentaciones varias), y tus posesiones materiales, como casas, coches y dispositivos electrónicos.
- Cuanto más dinero ganas, más evidente es tu éxito.
- Cuanto más famoso seas, más digno de ser escuchado y admirado. Da igual si la fama te viene por tu labor como investigador sobre una determinada enfermedad o por participar en un programa contando las intimidades de otra persona.
- No hace falta preocuparse por las consecuencias antes de adoptar un comportamiento negativo.
- Demorar las satisfacciones y hacer sacrificios es de aburridos perdedores.

Inundarse continuamente con mensajes negativos puede provocar que te comportes de un modo que destruya tu felicidad y el éxito financiero

a largo plazo. No te apoyes en formas de comunicación que no reflejen tus valores y principios.

Los expertos profetas

Citar y entrevistar a los expertos es quizá la única cosa que les gusta más a los medios que exagerar los acontecimientos. Preguntas como “¿qué va a pasar con la economía en el próximo trimestre?”, “¿cómo se va a comportar tal acción el mes que viene?”, “¿qué va a pasar con la bolsa de aquí a una hora?”, son preguntas habituales a las que me he tenido que enfrentar en numerosas entrevistas.

Cuando me hacen preguntas de este tipo siempre respondo igual: “No tengo ni idea”. A micrófono cerrado me comentan que cómo puede ser que no lo sepa si soy un profesional de esto, y la respuesta es muy fácil: no soy vidente.

En una conferencia en una escuela de negocios un chico me preguntó cuál iba a ser el tipo de cambio dólar/euro a dieciocho meses vista. Le dije con toda franqueza que no sabía ni lo que iba a hacer yo al día siguiente, por lo que no tenía respuesta a una pregunta a tan largo plazo.

Los gurús no existen. Existen profesionales con muchas canas y muchos años de experiencia que saben más que el resto, pero también se equivocan y cometen errores. La gracia está en que cometen pocos y cuando aciertan lo hacen a lo grande, pero son personas y se mueven en un ámbito que no responde a ninguna ley inexorable.

La única sentencia sobre el futuro de la bolsa que no falla nunca es: “En la bolsa sólo pueden pasar tres cosas; que suba, que baje o que se quede igual”. Todo lo demás siempre es cuestionable. Cuando alguien se te presente como un gurú de la economía o los mercados financieros o inmobiliarios, hazte un favor: huye.

¿Y los profesionales? Pues lamento decirte que también nos equivocamos. De hecho, voy a contarte un secreto muy personal. Si no me equivocara en esto de las inversiones no haría falta que me levantara a las seis y media de la mañana para ir a trabajar cada día, te lo aseguro. La videncia no es una de las cualidades ni de los economistas ni de los analistas financieros, por mucho que algunos queramos creernos que somos muy buenos y que todo lo que tocamos se convierte en oro. Así que escucha a los profesionales, lee informes

de análisis y déjate asesorar, pero no pierdas nunca tu punto de vista crítico a medida que te vayas formando y adquiriendo experiencia en el mundo de las inversiones.



Los expertos profetas o gurús mantienen a muchas personas pegadas a los medios porque sus consejos cambian constantemente y eso entretiene y genera expectativa, además de llevar a los inversores a pensar que las inversiones pueden manejarse para adelantarse a los movimientos futuros de los mercados financieros. Pero el sentido común sugiere que nadie tiene la bola de cristal y, si así fuera, esa persona no compartiría sus visiones con los medios, a menos que le pagaran mucho, mucho dinero.

Internet como medio de información

Internet ha cambiado el mundo y es probable que siga haciéndolo, pero la verdad es que no siempre es para bien. Debo reconocer que, en mi opinión, ha sido uno de los mejores fenómenos de los últimos años, pero eso no debe de apartarnos de la crítica en aquellos aspectos que no son tan positivos.

Cuando en la parte II hablábamos de los gastos, te comentaba que internet puede servir de gran ayuda para encontrar buenas ofertas en productos y servicios, pero un uso inadecuado nos podría llevar a gastar más de la cuenta.

Algunas webs te permiten acceder a información de manera más eficiente para ayudarte a tomar decisiones importantes de inversión. Sin embargo, esto no significa que tu ordenador te permita competir con los gestores profesionales que dedican su día a día a estas tareas y tienen mucha experiencia, que es una de las claves para invertir correctamente. La experiencia me dice que aquellos inversores más noveles que pasan mucho tiempo delante del ordenador gestionando sus inversiones tienden a comprar y a vender más de la cuenta; es decir, a reaccionar más a los acontecimientos a corto plazo, olvidándose de sus metas a largo plazo.

Si sabes dónde buscar, puedes tener acceso a algunos tipos de información que pueden ayudarte considerablemente a tomar

decisiones. Pero con frecuencia hay mucha basura en la red. Como apéndice te muestro algunas webs interesantes para tener como consulta a la hora de estar bien informado sobre la gestión de tu dinero.

Periódicos y revistas especializadas

En comparación con la radio y la televisión, las publicaciones impresas por lo general ofrecen discusiones más extensas sobre los temas. Y en las publicaciones enfocadas a las finanzas, los editores que trabajan en los artículos tienen más conocimientos de los temas sobre los que escriben.

Incluso en las mejores publicaciones, la calidad es muy variada, así que no creas todo lo que lees, aunque sea un artículo en una publicación que por lo común te resulta fiable.

Piensa, luego invierte

Éste es un ejemplo común de cómo no usar información y consejos que recibas de publicaciones. Hace años tuve un cliente que tenía dinero para invertir procedente de la venta de un inmueble. Leía un artículo sobre unas determinadas acciones, y al día siguiente las compraba. Leía un artículo sobre un fondo de inversión inmobiliario, y al día siguiente lo compraba. Leía un artículo sobre un determinado depósito que ofrecía una entidad financiera, y al día siguiente invertía en él. Con el tiempo, su cartera de inversión refleja su currículum lector antes que su propio criterio tras el estudio de su situación particular y sus objetivos a largo plazo. No sigas los consejos de predicción de los boletines. Si los escritores de estos medios supieran tanto, estarían ganando mucho más dinero como administradores financieros. Los boletines y publicaciones a los que debes considerar suscribirte son los que ofrecen información basada en investigaciones, más que en predicciones.

Algunas pistas para obtener lo mejor de las publicaciones financieras son:

- **Lee algunos números atrasados.** Visita la hemeroteca de la publicación y lee algunos números que tengan por lo menos uno o dos años. Al revisar los números pasados de una sola vez, te harás una idea del estilo de la publicación, sus prioridades, filosofía y grado de acierto en los análisis y comentarios.
- **Busca información sólida y con perspectiva.** Los titulares revelan mucho sobre la forma y el fondo de un artículo. Aquellas

publicaciones que tienen artículos de portada como “¡Diez acciones que debes comprar ya!” o “¡Fondos de inversión que duplicarán tu dinero en tres años!” deberían generarte desconfianza. No digo que no los leas, pero siempre con un espíritu crítico y la suficiente perspectiva para pensar qué puede haber detrás de esa información.

- **Lee los subtítulos.** Conforme lees una publicación determinada empezarás a conocer a los diferentes articulistas, su tono, su criterio e incluso su ideología política. Sé selectivo y no pierdas el poco tiempo del que dispones leyendo artículos que no aportan nada a tu formación crítica. Piensa que el dinero no entiende de colores ni de ideologías.
- **No reacciones sin antes planificar.** Muchos boletines informativos pretenden cronometrar los mercados, indicándote el momento exacto para entrar o salir de ciertas acciones o fondos de inversión. A la larga, esta táctica está destinada al fracaso porque para tu cartera es mucho más conveniente comprar adecuadamente destinando el tiempo que sea necesario y esperar a que la inversión madure.

Lee libros

España es uno de los países del mundo que más libros publica y donde hay un índice de lectura más bajo, cosa que atenta contra toda lógica. Leer un buen libro es una de mis formas favoritas de recibir un curso rápido sobre un tema que me interesa.



Los buenos libros pueden profundizar en un tema de una manera que no puede lograrse con otros recursos. Además, los libros no están atiborrados de anuncios, puedes leerlos cuando te apetezca y volver a ellos siempre que sea necesario.

Libros sobre finanzas hay muchos, pero todos se pueden clasificar en tres grandes grupos:

- **Libros para profesionales.** Son verdaderos tochos de precio elevado que ayudan al profesional de la materia a profundizar en un aspecto muy concreto de una determinada área. No te los recomiendo porque estás empezando en este mundo de las finanzas y te queda un largo recorrido para sacarle provecho a este tipo de libros.
- **Libros de “autohomenaje”.** Son aquellos libros donde el autor se da un homenaje alardeando de lo bueno que es en la materia y lo bien que le ha ido en la vida gracias a sus inmejorables inversiones. La mayoría de ellos tratan sobre la bolsa y su contenido es bastante insustancial, ya que la base de todo es explicarte sus magníficos resultados pero hablan poco de su procedimiento para conseguirlos.

Son libros de autoayuda, porque “autoayudan” al propio escritor a ganar dinero y darle una alegría a su ego. Si quieres leer uno de esos libros para pasar el rato, puede estar bien, pero, si pretendes aprender de ellos, te llevarás profundas decepciones. Aunque te explicaran el método paso a paso para ganar dinero de una forma rápida debes pensar que las circunstancias que rodean al autor nunca serán igual que las tuyas, por lo que la metodología no puede ser la misma.

- **Libros útiles.** Son aquellos que te hablan con franqueza de las dificultades que implica la gestión de tus finanzas personales, de lo importante que es dedicarle tiempo a tu dinero para hacerlo crecer e insisten en que todo lo relacionado con la economía y las finanzas requiere de formación y experiencia. Nunca te dirán lo fácil que es ser millonario y siempre intentarán explicarte las cosas de manera que se entiendan y sean amenas, para que cuando acabes de leerlo puedas sacar conclusiones que te ayuden.



Quien de verdad sabe de inversiones es consciente de la dificultad que entraña hacer predicciones sobre asuntos financieros. Por lo tanto, jamás haría un comentario categórico, ya que sabe que la cantidad de variables que influyen en la evolución de los mercados son muchas y con relaciones complejas entre ellas.

Actuamos influenciados por lo que opina la masa y la gente que nos rodea. Vivimos de la imagen, pero no de la que tenemos de nosotros mismos, sino de la que tienen los demás de nosotros. Tomamos decisiones importantes en la vida solamente porque nuestro amigo ha hecho lo mismo y yo no puedo ser menos.

Si en una de esas inversiones acertamos, nos volvemos unos soberbios y fardamos de ello ante todo el mundo. Es muy típico ir alardeando acerca de nuestro gran conocimiento en temas de los que no tenemos ni idea. Si fallamos, siempre encontramos a alguien a quien echar la culpa.

Escuchar es gratis y no pierdes nada por ello, pero al igual que con la información económica y los informes de análisis, has de ser escéptico y pedir más opiniones. No se trata de no hacer caso de nadie o de no hacer nada, pero sí de revisar diferentes opiniones antes de decidirte por cualquier inversión.

Capítulo 26



Aspectos psicológicos de las inversiones



En este capítulo

- Miedo e inversiones
- El inconveniente de dejarse llevar por el exceso de confianza en uno mismo
- El rebaño no siempre sigue la buena senda
- La trampa del precio
- Establecer tu nivel de insomnio
- Valor y precio



Todo lo que hemos visto hasta ahora está muy bien y es necesario a la hora de tomar decisiones de inversión, pero muchas veces nos olvidamos de que nuestro principal enemigo a la hora de invertir

somos nosotros mismos. Hay un estudio magnífico publicado en España bajo el título *Animal Spirits. Cómo la psicología humana dirige la economía* escrito por dos autores de gran prestigio como son George A. Akerlof y Robert J. Shiller, que te puedo recomendar si te interesan estos temas.

Conocernos es fundamental para hacer cualquier tipo de inversión ya que el proceso de invertir nuestros ahorros es como la ropa, no toda le sienta bien a todo el mundo. Ves en el escaparate de una tienda una chaqueta que al maniquí le sienta de fábula y te visualizas con esa prenda, pero cuando te la pones te das cuenta de que el maniquí suele tener una figura que nosotros perdimos hace tiempo. Lo que ves en el espejo no es lo que habías imaginado.

Antes hemos hablado de la economía pero no somos conscientes del peso que tiene la psicología a la hora de hacer una inversión. La figura 26-1 refleja las cuatro fases por las que se pasa en un momento alcista de cualquier mercado, ya sea bursátil, inmobiliario, etc. La psicología es una ciencia muy compleja pero si te interesa profundizar en estos temas puedes consultar *Psicología para Dummies*.

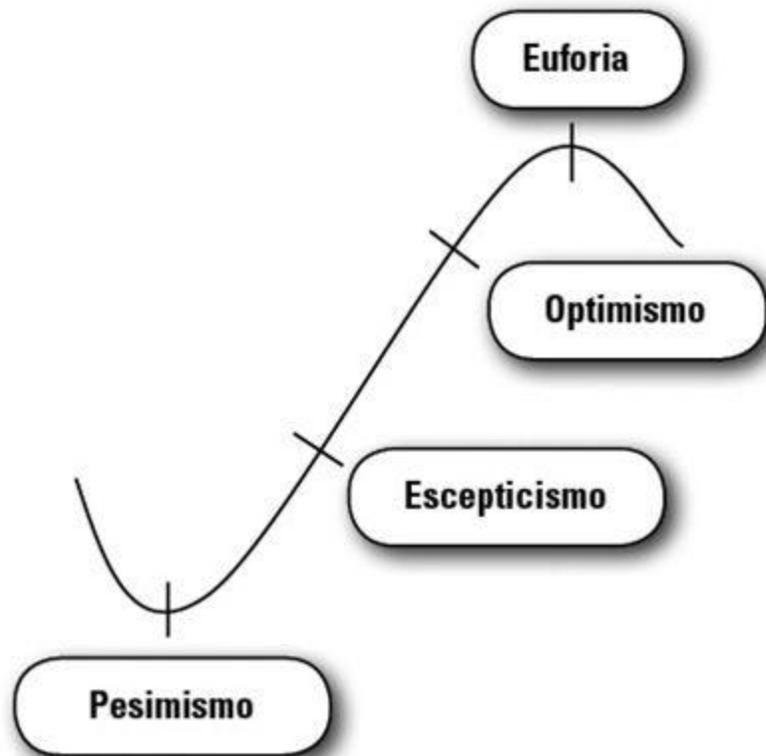


Figura 26-1: Las cuatro fases de cualquier proceso alcista

Pues bien, entre el escepticismo y el optimismo, el 90 % de las decisiones se basan en la economía y el detalle de las empresas en las que vamos a invertir, y solamente el 10 % en la psicología. Pero entre el pesimismo y el escepticismo, y entre el optimismo y la euforia, el 90 % de las decisiones se basan en la psicología y solamente el 10 % en aspectos relacionados con la economía o en detalles que revelen si la inversión presenta buenas oportunidades de ganar dinero. Si tú no inviertes en bolsa porque consideras que es demasiado complicado, no tienes tiempo suficiente o tu sistema nervioso no está preparado para grandes contratiempos, no pasa nada, ya que alternativas de inversión hay muchas. Pero tanto si te consideras un inversor conservador como si eres más del tipo arriesgado debes saber que en más ocasiones de las que nos pensamos el cerebro hace que nos comportemos de manera irracional y nos lleva a errores que nos cuestan dinero.



Nada es malo ni bueno, pero sí es conveniente que reflexiones sobre si cumples alguna de estas características, y las acciones que debes llevar a cabo para subsanar futuros errores. Muchas de esas características están relacionadas entre sí, así que no te sorprendas si te ves reflejado en ellas y no te desanimes. Lo importante es que reconozcas tus patrones de comportamiento y trabajes para mejorarlos. Ten en cuenta que lo que sigue es un repaso somero de la conducta de las finanzas, cuya casuística es tan amplia que explicarla en su totalidad ocuparía un libro entero.

El miedo a arriesgar, a perder y a arrepentirse

La tónica general de los inversores es presentar resistencia cuando están perdiendo y sentir impaciencia por materializar beneficios. Esto no sólo nos pasa invirtiendo, en otros ámbitos también es común. Los seres humanos nos caracterizamos por el hecho de que cuantas más cosas obtenemos, menor es la satisfacción que obtenemos por cada unidad de más obtenida. Y al revés nos pasa lo mismo: cuanto peor lo pasamos, un disgusto adicional nos provoca cada vez menos dolor. Esto se puede ver claramente cuando tenemos hambre y estamos deseosos de llevarnos algo a la boca, ya que los primeros trozos de comida que ingerimos nos saben a gloria y paulatinamente cada vez obtenemos menos satisfacción, hasta que paramos porque ya hemos saciado nuestra hambre.

Los aspectos negativos de este comportamiento hemos podido verlos en los últimos años, con la crisis económica y financiera mundial. Cuando empezaron los primeros síntomas de la crisis cualquier noticia que aparecía en la prensa era un azote que recibíamos y nos hacía pensar lo peor, pero cuando llevábamos un año de constantes malas noticias, cualquier noticia referente a las cifras de desempleo, crisis del mercado interbancario o impago de algún gobierno ya no nos parecía tan grave. Había una tendencia a creer que ya no era tan desastrosa la

situación cuando la realidad es que íbamos a peor. La razón es que ya nos habíamos acostumbrado y las noticias negativas nos afectaban menos.

En relación con las inversiones, ese tipo de comportamiento se refleja en que te sentirás más tentado a asumir riesgos cuando estás perdiendo que cuando hayas acumulado plusvalías en tus inversiones. Es la filosofía de “de perdidos al río”.

Las pérdidas nos producen más dolor comparativamente que el placer que nos reportan las ganancias, aunque esto dependerá de cada uno, de su manera de ser y de sus experiencias pasadas. A este comportamiento se le llama *efecto disposición*, y se basa en la diferencia que muestran los inversores en su comportamiento en función de si están ganando o perdiendo.



El dolor que te producen las pérdidas hace que tiendas a conservar aquellas inversiones en las que estás perdiendo con el objetivo de recuperar parte o toda la minusvalía.

Mientras no vendas no materializas la pérdida, así que, si pasado un tiempo se recupera la inversión y recuperas el dinero invertido, te sentirás aliviado. En cambio, si vendes y destinas ese dinero a otro tipo de inversión que te haga recuperar el desembolso inicial, la sensación que te queda es agri dulce, ya que, por un lado, has ganado pero, por otro, no se te olvida que antes habías perdido.

Si te sirve de consuelo, este comportamiento también afecta a aquellos inversores más profesionales, aunque en menor grado.



Realmente no creemos que vayan a recuperarse, pero, de manera inconsciente, mantenemos una pequeña esperanza.

A esta manera de actuar algunos autores la denominan el *sofisma de la pérdida total*. Un sofisma es una razón o argumento aparente con el que se quiere defender lo que es falso. Verás cómo funciona: cuando estamos perdiendo con una inversión no pensamos en parar la hemorragia, sino en mantener esa inversión e incluso destinarle más

dinero con la esperanza de que se produzca un rebote y así recuperar el dinero. Como la humildad es una cualidad poco frecuente en muchos inversores, nos reafirmamos en la idea de que la inversión sigue siendo atractiva y no descansamos hasta que el tiempo nos pone en nuestro sitio.

Esta falta de humildad es la que hace que aparezca un nuevo miedo, que es el de arrepentirse de la decisión tomada. Preferirás reafirmarte en tu idea original antes que contemplar la posibilidad de tomar decisiones alternativas, y es precisamente este convencimiento el que hace que no quieras leer noticias, o ignores información desfavorable a la inversión que has hecho, que puedan corroborar que tomaste una decisión errónea.

En cambio, preferirás amarrarte a cualquier comentario hecho por algún especialista que te dé un mínimo de esperanza.

Una manifestación del mismo comportamiento se ve al comprar un nuevo vehículo. Durante los primeros meses posteriores a la compra inconscientemente vas a rechazar ver anuncios de otros modelos y, en cambio, prestarás atención a cualquier anuncio o noticia positiva que se dé respecto al modelo que al final escogiste.

La consecuencia final es que el miedo a perder, a arriesgarnos y a arrepentirnos (fíjate la estrecha relación que tienen) hace que la inversión sea poco eficiente.



Invertir dinero requiere estar preparado para experimentar situaciones desagradables a corto plazo, ya que la volatilidad de la economía hace que en ciertos momentos tu inversión tenga pérdidas. Es entonces cuando, se te ofrecen diversas opciones para tu dinero, y como las posibilidades de elección son múltiples, el riesgo de equivocarte es elevado. Estate preparado para esto y valora tus resultados a largo plazo.

Conocerás rápidamente a aquel inversor que padece cualquiera de estos miedos si...

- Cree que la mejor manera de ganar invirtiendo es no deshaciéndote nunca de una inversión en la que pierdes.

- Cree que hay que vender rápidamente aquellas inversiones en las que estás ganando.
- Decide destinar más dinero a aquellas inversiones en las que está perdiendo pensando que tarde o temprano se revalorizarán y ganarán mucho dinero.
- Tiene inversiones que ya no sigue por no llevarse más disgustos.
- No quiere saber nada de la actualidad de la empresa sobre la que está perdiendo.
- No quiere saber nada de aquella inversión que estuvo a punto de hacer pero que al final no hizo.



Si quieres superar estos errores tan comunes en cualquier ser humano...

- Concéntrate en el beneficio y no en la pérdida.
- Intenta que el resultado global de tus inversiones sea bueno y no te obceques en aquellas inversiones en las que estás perdiendo.
- Piensa que mantener inversiones que generan pérdidas durante mucho tiempo te hace perder la oportunidad de invertir en otras alternativas que puedan tener mejor capacidad de revalorización.

- Y, sobre todo, piensa que es mejor curar una herida a tiempo que esperar a que haya una hemorragia importante.

Un ejemplo del sofisma de la pérdida total

Imagina que has comprado unas entradas para ver un concierto y el día de la actuación te olvidas completamente de ello. Al día siguiente, cuando te das cuenta de tu despiste, la rabia y la decepción en ti son evidentes.

Pero si te hubieran regalado esas entradas el disgusto, pese a existir, no sería el mismo.

Fíjate que la conclusión de todo es que tú te has perdido el concierto que tanto ansiabas, pero la aversión a las pérdidas hace que te tomes las dos situaciones de manera distinta.

Nadie sabe más que yo

Acostumbramos a ser optimistas por naturaleza, aunque este comportamiento se dé de manera desigual entre diferentes personas. Cuando vemos que una persona de nuestro entorno ha tenido un accidente de coche tenemos unos segundos de reflexión durante los cuales pensamos que podría habernos pasado a nosotros, pero, al día siguiente, cogemos el coche y si nuestra naturaleza nos hace conducir por encima de la velocidad máxima, vamos a hacerlo igualmente porque nuestra memoria es corta. O si no, intenta decirle a un fumador la cantidad de muertes por cáncer de pulmón que produce el tabaco y verás la cara de indiferencia que pone mientras le da otra calada a su cigarro. ¿Por qué? Porque eso nunca va a pasarnos a nosotros. Ser optimista significa creer que la teoría de la probabilidad nunca va a jugar en nuestra contra y, sí, en cambio, siempre a favor. Y si no, piensa por qué nos gastamos tanto dinero en apuestas y loterías cuando sabemos que la probabilidad de que nos toque es ínfima. Cuando dejamos las cosas al azar o confiamos en nuestra buena estrella tenemos el 50 % de probabilidades de que las cosas nos salgan bien y el 50 % de que nos salgan mal. Más allá de que tras este razonamiento nunca me otorguen un Premio Nobel, hay que pensar que una probabilidad del 50 % de que nos salgan mal las cosas es un porcentaje

lo suficientemente alto para intentar tomar las decisiones con un criterio más racional y estar preparado para los sucesos negativos. No voy a ser yo quien ponga en duda los beneficios psicológicos del optimismo, pero cuando se trata de invertir tu dinero hay que tener claro que un exceso de optimismo puede generarte muchos problemas por el hecho de alimentar expectativas irreales o de llevarte a ignorar los riesgos de pérdida.

Eso es precisamente lo que nos empuja a no dedicar tiempo suficiente a analizar las inversiones en las que queremos destinar nuestros ahorros, ya que confiamos en nuestra buena intuición a la hora de escoger inversiones independientemente de lo que opinen los profesionales, que por cierto, también nos equivocamos.

Tendemos a creer en normas no escritas ni demostradas simplemente por el hecho de que en algún momento dieron resultado, aunque la situación y el entorno en el que se toman las decisiones actuales sean totalmente diferentes a las de entonces.

Eso lleva a sobrevalorar nuestras propias capacidades y a creer que podemos controlar los acontecimientos que ocurren en los mercados.

Volviendo al ámbito de la conducción, si preguntas a diversas personas si consideran que conducen mejor que la media todas te dirán que, ¡sí! Eso es incompatible con el concepto estadístico de media, ya que si todos conducimos mejor que la media, todos estamos en la media.

El exceso de confianza hace que tú como inversor estés completamente convencido de saber cómo se comportan la economía y los diferentes mercados y te veas capacitado para anticiparte a lo que vayan a hacer, de manera que tus decisiones sean siempre favorables. Los inversores en general confían plenamente en sus facultades para tomar decisiones, aunque éstas no estén refrendadas por la información disponible que ofrecen analistas e intermediarios. Ellos confían en esas normas escritas que en una ocasión anterior dieron resultado, y en que si aquella vez funcionó su estrategia, ahora también.



El exceso de confianza no sólo hace que puedas cometer errores, sino que no aprendas de ellos. Al igual que el miedo a perder, arriesgarse o arrepentirse puede generarte decisiones equivocadas,

excederte en la confianza puede hacer que tomes demasiados riesgos poniendo en peligro gran parte de tu patrimonio que tanto te ha costado ahorrar.

Lee, infórmate sobre la inversión que quieres hacer, pero sé crítico y ten la capacidad de alejar el papel para verlo con perspectiva y saber quién está escribiendo ese artículo tan favorable o de dónde proviene ese informe en donde afirman que la compra de esas acciones es una buena inversión.



El exceso de confianza hace que dejes de lado la información y te fíes de tus conocimientos y de tu experiencia en vez de los de un analista. Ten cuidado porque tener una confianza excesiva en la información que recibes de fuera también puede ser motivo de decisiones fatales para tus inversiones.

El problema es que tenemos poca memoria y, además, es selectiva; es decir, que nos acordamos más de aquellas veces en las que acertamos tomando una determinada decisión que de las que fallamos. Además, tenemos la peculiaridad de ponernos medallas cuando hacemos una buena inversión, mientras que solemos culpar al resto cuando la decisión fue equivocada.

El exceso de confianza te va a llevar a tener los siguientes comportamientos:

- Preferirás gestionar tu propia cartera antes que delegar la gestión a un profesional como, por ejemplo, un fondo de inversión o un asesor.
- Vas a comprar y vender continuamente creyendo que nadie mejor que tú conoce los movimientos del mercado a corto plazo.
- Preferirás invertir en activos que te resulten familiares sólo porque los conoces o te gusta uno de los productos que comercializa, independientemente de si has hecho o no un estudio detallado.

- Te enamorarás de una determinada inversión y ya podrás oír (porque oirás, no escucharás) que esa inversión no es tan buena como pensabas porque el amor lo puede todo.
- Tenderás a arriesgar más cuanto mejor te hayan salido las inversiones anteriores.

Por lo tanto,

- Si crees que tienes un don para la videncia y sabes qué inversiones subirán más que el resto...
- Si tienes una metodología propia que te resultaría complicado explicar...
- Si consideras que no necesitas asesoramiento porque tú sabes más que el resto...
- Si no quieres escuchar argumentos contrarios a los tuyos que te puedan contradecir...
- Si inviertes con mucha asiduidad sin saber exactamente el porqué de tus decisiones, simplemente guiado por tu intuición...

... corres el riesgo de tener un exceso de confianza que, a la larga, puede que haga que tu inversión no sea tan rentable como podía parecer.



Te recomiendo que...

- Analices tus resultados a medida que vayas invirtiendo y los compares con los resultados obtenidos por fondos de inversión, otros profesionales y la gente que te rodea.
- Recuerda que la inversión es una carrera de fondo y no debes perder la paciencia a las primeras de cambio.
- Relativiza tus éxitos porque en períodos buenos no hay que ser un mago de las finanzas para acertar en una inversión y el problema es que nos creemos que el mérito es sólo nuestro.
- No olvides tus fracasos ni por qué sucedieron.
- Consulta diferentes fuentes de información para ratificar o contradecir tus propias opiniones.

Si tus amigos se tiran por una ventana, no los sigas

Todos tenemos tendencia a actuar en rebaño, a hacer lo mismo que hace el resto. Muchas veces esta actitud viene por la necesidad que tenemos de pertenecer a un colectivo, pero otras veces por la inconsciente creencia de que, si todos hacen algo, por algo será. Nos pasa de adolescentes y luego en la etapa de madurez, aunque nos creamos que somos independientes y que actuamos libremente. Nos pasa con nuestra manera de vestir e incluso con decisiones trascendentales de la vida cuando pensamos que, al no hacer lo que hacen los demás estamos perdiéndonos algo sin darnos cuenta de que nuestra vida es única y diferente a la del resto. El problema es que luego no somos lo suficientemente objetivos para valorar las consecuencias de estas decisiones, ya que si nos sale bien nos ponemos

medallas y si nos sale mal nos acogemos al “mal de muchos” para consolarnos como tontos.

El exceso de confianza no es bueno, pero su ausencia total nos lleva a comportamientos gregarios que nos hacen ir en la misma dirección que nos lleva la manada.

El don de la videncia

Saber qué va a pasar en el futuro es muy difícil. De hecho, Niels Bohr, premio Nobel en Física en 1922 dijo una vez: “Es realmente difícil hacer predicciones, especialmente sobre el futuro”. Y para muestra un botón, así que aquí te expongo algunas de las predicciones más célebres hechas por gente supuestamente preparada.

“El teléfono tiene demasiadas carencias para ser considerado como un medio de comunicación.” Western Union International Memo, 1876.

“Los americanos necesitan el teléfono, pero nosotros no porque tenemos muchos carteros.” Ingeniero jefe del British Post Office, 1876.

“Existe un mercado mundial de aproximadamente quince ordenadores.” Tom Watson, IBM Chairman, 1949.

“No hay ninguna razón por la que alguien quisiera tener un ordenador en casa.” Ken Olson. Fundador y presidente de Digital Equipment, 1977.

“640 kilobytes deberían ser suficientes para cualquiera.” Bill Gates, 1981.

“En diez años habrá menos de un millón de móviles.” McKinsey, 1983.

“Dentro de cinco años no habrá empresas ‘de internet’, porque todas las empresas ya lo serán.” Presidente de Intel, 1999.



En tus inicios como inversor vas a tender a seguir al rebaño, ya que al ser conscientes de que no sabemos preferimos hacer caso de lo que hacen los demás antes que indagar y ponernos a trabajar.

Recuerda tu etapa adolescente, cuando ibas con tu pandilla y hacíais alguna barbaridad simplemente por el hecho de hacer algo transgresor en grupo. Cuando tus padres te reñían e intentabas justificar el acto por el simple hecho de que no solamente habías sido tú quien habías participado, tu madre te hacía un comentario que de tan repetitivo se ha vuelto un clásico de las relaciones padres-hijos: “Claro, y si tus amigos se tiran por una ventana, ¿tú también te tiras?”.

Pues aunque parezca mentira y creamos que somos maduros y libres de tomar nuestras propias decisiones, muchas veces seguimos haciendo cosas en función de lo que hacen los demás. Decidir sobre nuestras inversiones en función de lo que hagan los demás nos cubre del riesgo de arrepentirnos, ya que siempre tendremos el consuelo,

absurdo, de pensar que si las cosas no han salido como queríamos, aparte de nosotros hay más gente que ha caído; y si el resultado es bueno, pues eso que te llevas al bolsillo.



Otra razón por la que tenemos comportamientos gregarios es por tapar nuestras debilidades en cuanto al conocimiento de la inversión que estamos realizando se refiere. Si buscamos justificación a nuestras inversiones en lo que está haciendo la mayoría de la gente, nadie nos preguntará por qué lo hacemos, porque todo el mundo está en la misma situación; así nos evitamos el bochorno de no saber qué responder.

Esta manera de comportarte será más aguda...

- En tus primeras experiencias como inversor.
- Cuando en un período bajista hayas acumulado pérdidas.
- Cuando en mercados alcistas debas ser selectivo para invertir en un tipo de inversiones en vez de en otras.
- Cuando hay escepticismo sobre lo que va a pasar en un futuro.

Por lo que...

- Moverás tus inversiones rápidamente, comprando y vendiendo sin ninguna razón aparente, pero intensificando las compras cuando el mercado sube (porque si sube es porque hay más demanda que oferta y, por lo tanto, hay más gente dispuesta a comprar que a vender) y vendiendo cuando el mercado baja por la razón inversa.
- Actuarás sin pensar ante acontecimientos coyunturales, como los resultados de unas elecciones o tras un atentado terrorista.

- Te dejarás llevar por el pánico cuando llegue un período de fuerte crisis en el que todas las inversiones bajen.
- Cuando algún valor se ponga de moda no querrás ser el último tonto que se queda fuera.

Cierto que estos comportamientos se dan en otros ámbitos que poco o nada tienen que ver con la inversión. Conozco a gente que a la hora de seleccionar entre dos restaurantes que no conoce prefiere ir al que hay más gente porque, si hay más gente, seguramente es porque es mejor o más barato. De lo que no son conscientes es que posiblemente ese restaurante empezó a tener gente esa noche porque los primeros comensales eran conocidos de los dueños, por una buena estrategia de marketing o simplemente por un factor puramente aleatorio. Pero a partir de entrar los primeros clientes, si todo el mundo actúa de esa manera gregaria el éxito del restaurante está asegurado. Las siguientes personas que pasen por delante harán el mismo planteamiento y así seguirá el proceso hasta que el restaurante se llene y adquiera fama. Piensa fríamente y dime qué impresión te llevas al pasar por un restaurante que en horas de actividad está vacío.

Todos pasamos por momentos en los que nuestros actos demuestran que tenemos menos personalidad que un garbanzo. En el caso de las inversiones verás que eso te ocurre si...

- Tiendes a hacer inversiones que están de moda.
- Mueves tus inversiones rápidamente sin saber los motivos que te llevan a eso.
- Tomas decisiones en función de lo que te dice la gente que te rodea porque esa gente tiene mucha experiencia.



Los mercados son volátiles por naturaleza y debes aprender a...

- Mantener la calma ante momentos complicados y no excederte en la euforia en momentos buenos.
- Maximizar toda la información que sea posible.
- No tomar decisiones rápidas si no tienes motivos fundamentales y técnicos para hacerlo.
- Recordar que las modas son todas pasajeras y, si te apuntas al carro, piensa en salir cuando consideres que ya llevas una ganancia satisfactoria.

La experiencia de Terra

¿Te acuerdas de una empresa llamada Terra?

A finales de los noventa todo el mundo compró acciones de la empresa porque, si no lo hacías, tenías a alguien que te miraba con cara de susto y te decía "Pero ¿cómo puede ser que no hayas comprado? ¡Internet es el futuro!, y además ¡Telefónica está detrás!".

Pues resulta que cuando preguntabas las razones por las cuales la gente compraba acciones de Terra te decían que cómo no iban a comprar si todo el mundo lo hacía.

¿Hubo gente que ganó dinero? Sí, mucha. ¿Hubo gente que perdió y que se tuvo que comer las acciones con patatas? Sí, muchísima. A la gente le importaba un pimiento los datos financieros de la empresa, su plan de negocio o su viabilidad económica. Lo único que importaba era que estaba de moda.

Terra será recordado como uno de los más grandes "gatillazos" de la Bolsa española.

Si no hago nada, seguro que no me equivoco

Otro comportamiento habitual en el mundo de las inversiones es la parálisis que sufrimos a la hora de tomar decisiones. Eso se debe a que si tomamos decisiones corremos el riesgo de equivocarnos y perder. A la hora de tomar una decisión de inversión tenemos muchas alternativas. Enfrentarnos a múltiples elecciones hace que optemos por esperar a ver si el tiempo nos ayuda a ver las cosas más claras. Fíjate que es curioso que aunque al tener muchas alternativas de inversión tardemos más en decidir qué comprar, debería ser más fácil encontrar lo que buscamos debido a que precisamente tenemos muchísimas alternativas de diferentes activos financieros donde destinar nuestro dinero. Pero cuando dilatamos nuestra decisión no somos conscientes de que cada vez nos da más pereza tomar una decisión concreta, ya que estamos tan mareados con cifras, números, opiniones y miedos que hacemos lo que sea para no volver a pasar por el proceso de estudio de las posibles inversiones. Lo que suele ocurrir es que al final escoges aquella solución intermedia que haga que no te equivoques demasiado. No es que nadie nos obligue a hacer alguna inversión, pero se podría dar el caso que tuvieras una cantidad de dinero parado desde hace tiempo y llegue el momento de rentabilizarlo de alguna manera.



El resultado de que te cueste tanto escoger una inversión cuando varias cumplen los requisitos que buscas es que, al final, tienes una cartera que no refleja del todo tus convicciones, ya que siempre te faltará la inversión en algún determinado sector o zona geográfica en la que crees por no haber tomado todavía la decisión de qué comprar. No somos conscientes de que aunque huyamos de tomar decisiones en determinados momentos, no elegir es precisamente una elección. Si lo hacemos por no asumir riesgos no caemos en la cuenta de que es precisamente el no hacer nada lo que puede generar más riesgo a nuestra inversión ante cambios producidos en el mercado. Dejar nuestras inversiones sin hacer nada conlleva el riesgo respecto a otras opciones de dejar de ganar. Es bastante habitual que te centres en seguir de cerca las inversiones que tienes pero no dediques tiempo a analizar diferentes alternativas que puedan resultar más ventajosas, de

manera que te cueste deshacerte de inversiones aunque sepas que su evolución es negativa y hay pocas posibilidades de que vuelvan a subir.

Eres un inversor demasiado propenso al inmovilismo si...

- Tienes inversiones que no recomendarías a ningún ser querido.
- Antes de tomar una decisión demasiado extrema te echas atrás aunque estés convencido de que es lo mejor.
- Rotas poco las inversiones de tu cartera no por estar convencido de que sean buenas, sino porque no encuentras argumentos de que no lo sean.
- Tardas demasiado a la hora de tomar decisiones de compra o venta.



Ten presente las consecuencias de no mover tu cartera y el coste de oportunidad que ello conlleva. Si lo haces porque realmente confías en la evolución de las inversiones, perfecto, pero, si no crees que su evolución haya sido o sea buena en un futuro, desinvierte e invierte en lo que consideres oportuno, aunque en ese momento lo más conveniente sea no hacer ninguna inversión arriesgada y refugiarte en activos con menor riesgo.

La trampa del precio

Cuando empezamos a invertir somos tan conscientes de que no controlamos muchas variables que al final nos guiamos por las más fáciles o por las que nos resultan menos laboriosas. Una de estas variables “fáciles” es el precio.

Esto no solamente pasa cuando comparamos dos inversiones similares, sino también cuando miramos la evolución de una inversión y repasamos su histórico.

Si cierta inversión cotiza en la actualidad a 30 € y hace apenas dos meses lo hacía a 10 €, está claro que, incluso sabiendo que comprarla ahora es peor que entonces, decidimos hacerlo porque si hasta ahora ha tenido esta evolución positiva seguramente seguirá la senda alcista.

Por el contrario, si hace dos meses valía 30 € y ahora cotiza a 10 €, nos parece que es un buen precio, ya que si llegó a valer 30 € hace relativamente poco, es muy probable que vuelva a valer lo mismo pasado un tiempo. Lo siento, has caído en la trampa del precio.

Esta trampa se puede ver en diferentes ámbitos donde hay una transacción comercial, como, por ejemplo, cuando compramos una prenda de ropa. Si nos ha costado 59,99 € lo que recordamos es que hemos pagado cincuenta y pico euros, y no sesenta, cuando el precio que has pagado está más cerca de los 60 € que de los 50 €.

Cuando pasas por delante de una entidad financiera y ves un cartel que anuncia en letras grandes que ofrece un depósito a tres meses al 5 % TAE no te percatas de que más abajo en letra pequeña te informan de que el tipo de interés nominal es inferior a ese 5 %. Lo curioso es que si contratas ese depósito, lo que realmente vas a cobrar como remuneración no es el 5 %, sino el tipo nominal que aparece en letra pequeña al plazo que dura el depósito, pero tú te irás a casa pensando que por tu inversión vas a cobrar el 5 %. ¿Te engañan? No. El único que se engaña a sí mismo eres tú, ya que los profesionales del marketing utilizan todas las estrategias permitidas para influir en tu decisión de inversión. Repasa el capítulo 25 si te los has saltado para profundizar en este tema.



En toda inversión que realices vas a correr el riesgo de caer en la trampa del precio. Si bien el asunto de las inversiones inmobiliarias se aborda en el capítulo 18, piensa ahora en lo que ha pasado en los últimos años; así verás que somos capaces de tomar decisiones irracionales haciendo lo contrario de lo que deberíamos hacer, y cómo influye en ello la trampa del precio.



Ten cuidado de no caer en la trampa del precio a la hora de invertir. Es muy tentadora, ya que los seres humanos tenemos la gran virtud de buscar, crear y creernos argumentos que ratifiquen lo que queremos aunque ésa no sea la mejor opción.

El nivel de insomnio

Muchas veces no eres consciente de que una inversión te altera el estado de ánimo o te pone de los nervios hasta que estás metido en ella. Llegado ese caso, no pierdas el tiempo y deshazte de esa inversión. No vale la pena. Cada persona está cortada con un patrón diferente y el traje que a otro le sienta bien a ti puede hacerte caminar como si te hubieran metido alfileres en la ropa interior.



El objetivo de invertir es vivir mejor; así que debes descartar toda inversión que te amargue la vida.

La trampa del precio al comprar casa

Vaya por delante que la fiebre de los últimos años por comprar un inmueble tiene dos diferencias principales respecto al resto de inversiones convencionales en los diferentes mercados financieros. En primer lugar, en la mayoría de los casos, el ansia por comprar un inmueble se ha debido al deseo de poseer un emplazamiento donde desarrollar nuestra vida, por lo que más que una inversión económica se trataba de una inversión en calidad de vida; ahí operan más motivaciones personales que la simplemente económica. En segundo lugar, la inversión inicial mínima para comprar un inmueble es muchísimo mayor que la necesaria para invertir en otros activos financieros en los que no hay que invertir una cantidad mínima determinada, solamente el precio de cotización del activo, gastos aparte.

En los últimos años, y por desgracia ahora también, nuestro proceso psicológico a la hora de comprar o invertir en un inmueble constaba de tres fases.

- La **fase afectiva**. Después de ver varios pisos y casas nos topábamos con aquel que nos robaba el corazón. Veíamos un piso y visualizábamos nuestra vida en él, nos imaginábamos durmiendo y comiendo allí y nos sentíamos bien. En definitiva, nos enamorábamos del inmueble. Como bien sabes, cuando nos enamoramos sufrimos un bloqueo mental que nos lleva a no contar con ningún aspecto negativo y a ver todo lo positivo del objeto de nuestro amor; es decir, nos volvemos tontos. Cuando las flechas de Cupido nos alcanzan no somos capaces de ver a un león a punto de comernos, sino a un lindo gatito que simplemente bosteza. La profundidad de nuestro enamoramiento va a marcar el sesgo de las dos siguientes fases.
- La **fase económica**. Superada esta fase afectiva pasamos a preguntar el precio del inmueble y, aunque de entrada nos pueda parecer una cantidad ingente de dinero, el amor lo puede todo y no

somos capaces de ver la parte negativa del asunto. Es en esta fase donde la trampa del precio hace su aparición.

Hace unos años, en pleno *boom* de alza de precios de los inmuebles, el vendedor nos decía que el piso del que nos habíamos enamorado valía por ejemplo, 400 000 €. Nos parecía mucho dinero pero el vendedor se apresuraba a añadir la coletilla: "Piense que hace un año este mismo piso valía 300 000 €, y hace dos unos 230 000". Éramos conscientes de que el precio era alto pero, por otro lado, nuestra cabeza nos decía que si había subido tanto su precio en los últimos años, en los próximos seguiría subiendo. Además, enamorados hasta las trancas, sólo veíamos las cosas positivas.

La trampa del precio es propia de mercados alcistas, pero no sólo de ellos: también hace aparición en mercados bajistas. Imagina que tienes interés en comprar el piso o la casa de tus sueños en un momento en el que el precio de los inmuebles está en descenso. Preguntas el precio y el vendedor te dice que ahora cuesta 200 000 euros pero añadiendo la siguiente coletilla: "Piense que este piso ha llegado a valer 400 000 €, o sea, que es una ganga". ¡Vaya!, ahora resulta que caemos en la *trampa del precio* al pensar que si en algún momento ese piso llegó a valer el doble de su precio actual seguro que algún día recuperará ese valor. Recuerda que sigues enamorado del inmueble y eso refrenda tu idea de que estás comprando a buen precio. La trampa del precio siempre juega a favor de lo que queremos creer.

- La **fase financiera**. Ésta es la fase más conflictiva. Como ya sabes, la compra de un inmueble requiere de una cantidad de dinero elevada y eso hace que en algunos casos (la inmensa mayoría) la compra requiera pedir financiación. Bien, pues tenemos un piso por el que estamos loquitos perdidos y a un precio atractivo, así que sólo falta ir a la entidad financiera a que nos presten el dinero para formalizar la compra. Después de hacer cálculos resulta que la cuota mensual supera nuestras expectativas y vamos a tener que destinar mucho dinero de nuestros ingresos a pagar la casa. En esta fase tocamos más con los pies en el suelo, pero ya es tarde: las endorfinas del enamoramiento y la certeza de que estamos comprando a un precio fabuloso hacen que nos tiremos a la piscina aun sabiendo que tiene muy poca agua.

Lo racional hubiera sido invertir el proceso:

- Primero pasas por la **fase financiera**, para calcular qué cuota puedes pagar para vivir sin apuros. Esta cantidad debería contemplar las futuras subidas de tipos de interés que harán aumentar la cuota, un margen de error en caso de que tus ingresos futuros sean más bajos que los que tienes ahora, mantener algo de ahorro mensual y algún otro margen de seguridad.
- Luego la **fase económica**. Sabiendo la cuota mensual que puedes asumir y los años que estás dispuesto a estar hipotecado en función de tu edad, se calcula el precio máximo que puedes permitirte pagar por un inmueble.
- Y finalmente la **fase afectiva**, en la que puedes permitirte el lujo de enamorarte de la vivienda que quieras; siempre y cuando no supere el precio que te has marcado en la fase económica.

No todos estamos preparados para aceptar según qué riesgos; y como ya sabes, todas las inversiones comportan algún grado de riesgo, así que es necesario que conozcas cuál es tu nivel de insomnio. El nivel de insomnio puede definirse como aquel grado de riesgo a partir del cual va a costarte conciliar tu dulce y plácido sueño.

En el caso de las inversiones estamos hablando del umbral de pérdidas o de ganancias que debes marcarte antes de realizar cualquier inversión.

Si eres capaz de tolerar momentáneamente una rentabilidad negativa de hasta el 10 % sin despeinarte, pero pensar en más de ese porcentaje te provoca un claro malestar, debes saber que tu nivel de insomnio es un -10 % en el caso de pérdidas.

La trampa del precio en la bolsa

Terra era la filial de Telefónica (ahora Movistar) para internet y fue la protagonista de todo tipo de barbaridades bursátiles. Sus acciones llegaron a cotizar por encima de 150 € a mediados de febrero del año 2000. Se llegaron a pagar 157 € por unos títulos que la propia compañía había vendido unos meses antes (en la OPV) a poco más de 11 €. Cuando Terra dejó la bolsa, tras la opa de exclusión lanzada por Telefónica, sus títulos apenas valían 5 €.

Ahora hazte la pregunta en caso contrario. Si tienes una inversión en la que ganas el 15 % ¿estarías tranquilo? Ya sé que vas a responder que sí, que ojalá en todas ganaras eso, pero todo el mundo (y tú no te escaparas) empieza a ponerse nervioso a partir de cierta rentabilidad, ya que te entra la duda de si ya es momento de vender ese activo que está dando tanta rentabilidad. Si hasta el 20 % de rentabilidad no te plantearías deshacerte de tu inversión, pero a partir de ese porcentaje ya estás satisfecho y podrías decidir vender sin remordimientos, tu nivel de insomnio es del 20 % en el caso de ganancias.

En resumen, tu nivel de insomnio va desde el -10 % hasta el 20 %. Sé riguroso con el nivel de insomnio. Quizá pienses que es absurdo lo que estoy diciendo, pero ¿quieres que te diga por qué remarco el tema del rigor? Pues porque lo que pasará será lo siguiente. Has establecido tu nivel de insomnio entre el -10 % y el 20 %, y consagras tu dinero a un fondo que invierte en las bolsas de países de Europa del Este. Al cabo de dos meses hablas con tu asesor o recibes el extracto que te envía tu intermediario y ves que la inversión ahora vale el 10 % menos. Pensarás que has tenido mala suerte, pero confías en que la inversión se recupere. Además, vender perdiendo el 10 % en dos meses es muy desagradable y como el optimismo muchas veces nubla la mayoría de decisiones relacionadas con el dinero, decidirás mantenerte. ¿Y si al cabo de tres meses la rentabilidad de la inversión ha bajado el 15 %? Si no has vendido con el 10 % negativo, menos vas a vender ahora, porque seguro que se recuperará. Al final venderás cuando la pérdida sea tal que habrás pasado más de una noche acordándote de la inversión y maldiciendo al asesor que te recomendó la compra de ese activo o producto.

Supón ahora que esa inversión no va mal, sino que va muy bien. Al cabo de dos meses de haber invertido recibes con alegría que la revalorización de ese fondo es del 20 %. Deberías vender porque tu nivel de insomnio te dice que ganando el 20 % ya estás satisfecho, y si encima lo consigues en solamente dos meses la situación es óptima. ¿Sabes lo que te pasará por la cabeza? Pues que si en dos meses has

ganado un 20 %, ¿cuánto ganarías si dejaras el dinero invertido? Y así hasta que llegues a preocuparte por cuándo es el mejor momento de vender una inversión que te va francamente bien. ¡Preocuparte por una inversión que va bien! ¿Vale la pena? Pues realmente no. Si luego la inversión baja te arrepentirás de no haber vendido y si sigue subiendo seguirás preocupado por si ahora ya es el momento de vender. También cabe la posibilidad de que una inversión pierda el 15 % al poco tiempo y luego se recupere dando por buena tu decisión de no haber vendido, pero estamos hablando de tu tranquilidad como inversor y de la coherencia en tu manera de gestionar el dinero.



Antes de invertir ponte en el peor de los casos y ten elaborada una respuesta a esta pregunta: ¿qué vas a hacer si la inversión te hace perder dinero?

Hay que saber hasta qué punto estamos dispuestos a aceptar perder con nuestras inversiones, y para ello debemos estar mentalmente preparados para la pérdida. Para la ganancia no te preocupes que si llega la asumirás muy rápidamente.

Como en otros aspectos de la vida, el rigor y la constancia sin un margen de flexibilidad acaban por destruir cualquier plan de objetivos. Sé flexible en función de si la inversión que estás sopesando deshacer ocupa una parte importante de tu cartera, de si realmente te quita el sueño, de cómo te vayan el resto de inversiones y de cómo esté la perspectiva general en los mercados financieros. Pero no olvides que debes observar el nivel de insomnio con rigor para saber de qué pasta estás hecho, aunque luego puedas hacer excepciones muy concretas. El nivel de insomnio no solamente ha de ser flexible, sino también revisable cada cierto tiempo. Tu situación actual seguro que no será la misma de aquí a unos años, ya sea porque ganas más o menos dinero, o porque cualquier experiencia personal te hace cambiar tu percepción del riesgo. Por lo tanto, tu nivel de insomnio se verá modificado con el paso de los años.

También puede ocurrir que tengas un nivel de insomnio variable en función del tipo de inversión que hagas, ya sea porque tu experiencia como inversor es más elevada en inversiones en temas inmobiliarios,

por ejemplo, que en mercados financieros. Seguramente será más amplia en aquellas inversiones que controlas más y menor en los ámbitos en los que eres un verdadero novato.



Recuerda que debes invertir para vivir mejor, si has de vivir peor por culpa de tu inversión dedícate a otras cosas o replantéate tu manera de ser respecto al dinero.

Valor y precio

Como ya hemos señalado antes, en las conversaciones cotidianas se suelen intercambiar estos términos, que, no obstante, no significan lo mismo. El *valor* es lo que algo es capaz de aportar (sí, sí, es un concepto abstracto), y su *precio* es lo que se paga por él; y aunque parezca mentira difícilmente coinciden.

Los analistas financieros tratan de encontrar el valor de un determinado activo, sea una acción, un inmueble o lo que sea. Al comparar este valor con su precio en el mercado determinan si esa inversión está barata y, por lo tanto, vale la pena comprar, o cara y lo que hay que hacer es vender.

Es cierto que el concepto de valor es muy abstracto y muy subjetivo, ya que se intenta obtener mediante una serie de cálculos matemáticos para tener una referencia cuantitativa.

El precio depende de la oferta y la demanda, pero los factores que influyen en los inversores que compran y los que venden no siempre responden a una lógica.



El componente psicológico en el mundo de las inversiones es sumamente importante y muchas veces explica por sí solo el comportamiento de un mercado, sin necesitar entrar al detalle sobre la valoración real de las empresas o la situación económica que hay en ese momento.

El valor de una inversión siempre depende de las expectativas de generar ingresos y de la estimación que hagamos del riesgo. Una misma inversión tendrá un valor diferente para cada uno de los potenciales compradores, de la misma manera que esa misma inversión tendrá un valor diferente para un comprador que para un vendedor.

Para el comprador, el valor determina el precio máximo al que está dispuesto a pagar y para el vendedor, su valoración será el precio mínimo al que aceptaría desprenderse de la inversión.



La valoración depende de un conjunto de hipótesis sobre la capacidad de la inversión de generar dinero y de su riesgo. Por lo tanto, la valoración no es objetiva, sólo es una opinión, una cifra en una hoja de cálculo. Sin embargo, el precio es dinero.

Los analistas bursátiles intentan conocer el valor de la empresa a partir de su valor intrínseco, valor normal o *fair market value* (¿a que dicho en inglés suena más imponente?); que luego el mercado nos ponga el precio que nosotros creemos oportuno ya es otro cantar. Por consiguiente, los analistas van a valorar si una acción está cara o barata respecto a su precio de mercado.

¿Quiere eso decir que si está barata hay que comprar porque va a subir? La lógica dice que debemos comprar acciones, o cualquier otra cosa, cuando están baratas. ¿Quiere eso decir que tenemos que vender acciones, o cualquier otra cosa, cuando está cara porque va a bajar? La misma lógica dice que cuando algo está caro es el mejor momento para venderlo.

Un caso particular de valor y precio: trabajo y salario

Te pondré un ejemplo que seguro te resulta cercano. Tú conoces a tu jefe, ya que trabajas con él todos los días y ves cómo ejecuta sus tareas y qué aporta al negocio. Seguro que opinas que tu jefe no se merece el sueldo que tiene. Para ti tu jefe gana más de lo que se merece, por lo tanto, su precio (su salario) es mucho mayor que su valor (lo que realmente aporta), así que un analista te diría que tu jefe está sobrevalorado.

¿Y tú? También es muy probable que creas que cobras mucho menos de lo que te mereces. Por consiguiente tu precio profesional o laboral (tu salario) es infinitamente inferior a lo que vales (lo que aportas a la empresa donde trabajas). Éste es un claro caso de infravaloración y cualquiera estaría dispuesto a pagar por tus servicios.

En este ejemplo se puede ver claramente cómo el concepto valor es abstracto pero, sobre todo, sumamente subjetivo, ya que, si las mismas valoraciones las hiciera tu jefe, es muy probable que sus respuestas fueran

justo al contrario.

Nos guste o no, en nuestra vida profesional el precio es el salario que cobramos y si no cobramos más seguramente es porque nadie está dispuesto a pagarlo en función de lo que podemos aportar.

Pero ten presente algo muy importante en el mundo de las inversiones: saber si un determinado activo está caro o barato no es difícil; sólo hay que estudiar algunos parámetros. Saber si ese activo subirá o bajará de precio es sumamente complicado. Así que si oyes que una empresa está barata porque vale 6 €, no descartes que mañana pueda valer 5; y quien dice mañana dice de aquí a un año. No te quejes porque un analista te haya dicho que 6 € era un buen precio; consideraba que estaba barata y ahora que vale 5 € la encuentra... baratísima. Recuerda que, como dijo Antonio Machado, “sólo el necio confunde valor y precio”.

Capítulo 27



Para acabar, todavía un montón de preguntas y consejos



En este capítulo

- Preguntarse, preguntarse, preguntarse
- Algunos consejos



Aunque quizá te invito a sumarte a una reflexión sobre el estilo de vida que nos ha llevado a muchas personas a pasar por situaciones económicas difíciles habiendo tenido la posibilidad de gestionar nuestra economía cuando las cosas nos iban bien.

Probablemente, el gran reto que va a plantear la salida de una crisis, que será recordada durante muchos años y que se estudiará en cualquier manual de economía o de sociología, será encontrar el verdadero equilibrio entre el progreso material y el humano.

Todo el progreso material que hemos vivido durante las últimas décadas no ha hecho más que generarnos dependencias y esclavitudes de las que no es fácil zafarse. No estoy en contra del progreso, al contrario, creo que es el camino para una mayor justicia social pero siempre que cambiemos la manera que hemos tenido de hacer las cosas y aprendamos a vivir con una mayor simplicidad material.

¿Tan infelices nos volveremos por comer menos o por destinar más tiempo a escuchar que a hablar? ¿O evitando que la envidia y la codicia sea la base de nuestros pensamientos, conversaciones y comportamientos? ¿Por no llevar ropa de marca que se lleva la mitad de nuestro sueldo? Hay que cambiar la actitud.

¿Por qué nos creamos cargas tan inútiles? ¿Es necesario llevar un ritmo de vida que no nos podemos permitir a base de estar esclavizados los próximos cuarenta años? ¿A quién queremos impresionar? Cuando dejas que lo material te empuje hacia el fondo, la alegría y el disfrute de cosas esenciales se va contigo.

Gestionar tus finanzas personales no significa que el objetivo sea ser millonario. Por el contrario, requiere dedicación para evitar que los problemas económicos te superen cuando lleguen; asimismo exige que aceptes las circunstancias que te ha tocado vivir sin que ello implique que dejes de aspirar a vivir mejor. Pero plantéate en qué consiste vivir mejor: ¿En tener dos coches en vez de uno? ¿En comprar por el qué dirán una segunda residencia que apenas podrás pagar sin la ayuda de un crédito?

La ambición personal es la raíz para que la sociedad progrese. Pero la codicia, la envidia y la no aceptación de la realidad que vivimos son la base perfecta para que la ambición genere una corriente negativa que dañará a toda la sociedad.

El dinero es importante, mucho. Y quien diga lo contrario es porque tiene el suficiente para vivir holgadamente el resto de su vida. Pero si nuestro objetivo vital es vivir por encima de nuestras posibilidades adjudicándonos unos privilegios que no nos corresponden, estaremos cavando nuestra propia tumba.

Gestiona bien lo que tienes y te darás cuenta de que la economía no es tan importante como los medios de comunicación dicen. Pero gestionar nuestra economía requiere tiempo y esfuerzo porque los problemas, sean cuales sean, no se solucionan solos. De hecho, tienden a agravarse si no ponemos de nuestra parte.

Si alguien no te acepta porque tu estatus social o económico no es lo bastante destacado, esa persona no merece la pena, y con el tiempo, ese que pone a cada uno en su sitio, caerá irremediabilmente en algún tipo de crisis existencial que le amargará la vida.

Espero que este libro te haya servido para entender todas las cosas que hay relacionadas con nuestras finanzas personales, pero con que te haya servido para reflexionar sobre tu modo de vida y los errores que has cometido ya me doy por satisfecho.

Veinte claves para alcanzar el éxito financiero

- 1. Toma el mando de tus finanzas.** Aplazar las cosas es perjudicial para tu situación financiera a largo plazo. No esperes la llegada de una crisis o un cambio de vida importante para ponerlo todo en orden. Lee este libro y empieza a poner a trabajar tú dinero desde ahora mismo. Prioriza tus metas financieras y comienza a trabajar para alcanzarlas.
- 2. Ahorra.** Acostúmbrate a apartar una parte de tus ingresos mensuales a pagarte a ti mismo. Lo que hoy consideras que es una cantidad insignificante, mañana puede ser la salvación a un grave problema.
- 3. No compres a crédito productos de consumo que se devalúan con el tiempo.** Si te has de endeudar, que sea para invertir en activos con expectativa de subida de valor y sobretodo, que te generen entradas de dinero. Si lo que compras dura menos que tu deuda, mal negocio.
- 4. No te endeudes más de lo estrictamente necesario.** Y si lo haces, que sirva para que con esa deuda puedas generar más dinero en el futuro. El resto, es tirar el dinero.
- 5. Utiliza las tarjetas de crédito para comodidad, no para arrastrar deudas.** Un mal uso de las tarjetas de crédito sólo va a

hacer que pagues más y más intereses. Utilízala solamente para casos de emergencia sabiendo que en poco tiempo puedes pagar el crédito utilizado. Para todo lo demás, utiliza dinero en efectivo o tarjetas de débito.

- 6. No vivas por encima de tus posibilidades.** No vas a impresionar absolutamente a nadie y sólo vas a conseguir generar envidia a las mismas personas que luego se alegrarán cuando estés arruinado. No aceptar nuestra situación económica es el camino más rápido hacia la infelicidad.
- 7. No sigas a las masas.** Escucha, piensa y actúa en función de tus propios criterios. Lo que es bueno para muchos no tiene porque serlo para ti.
- 8. Investiga antes de comprar.** Te sorprenderá calcular la cantidad de dinero que ahorras si investigas dónde comprar.
- 9. Invierte.** No dejes parado tu dinero. Si el dinero no se mueve pierde valor. Se consecuente a la hora de invertir con tu nivel de insomnio, tu capacidad de generar ingresos y tu patrimonio global.
- 10. Evita inversiones que no entiendas.** Si no lo entiendes nunca estarás preparado para saber cuando desinvertir correctamente en el momento adecuado.
- 11. Evita tomar decisiones financieras en base a las emociones.** El dinero y las inversiones no entienden de emociones.
- 12. Toma decisiones de inversión en base a tus necesidades y los fundamentos a largo plazo de aquello que compras.** Invierte

siguiendo tus propios criterios, una misma inversión que para otra persona es buena, para ti puede no serlo.

13. Asegúrate. Contrata buenos seguros. Más vale prevenir que tener que curar.

14. Si tu economía es compartida, tómate tiempo para hablar de metas, asuntos y preocupaciones mutuas. Mantén tu independencia, pero si inicias un proyecto común, los dos sois responsables de su evolución. Aprovecha la parte positiva, cuatro ojos ven más que dos.

15. Prepárate para enfrentarte a cambios en tu vida. No vivas del recuerdo. Las inversiones que antaño era buenas, pueden ahora no serlo. Lo único que no cambia en esta vida es que todo cambia y debes adecuar tu estrategia ahorradora e inversora en función de tu situación personal y la de los mercados.

16. Fórmate, fórmate y si tienes algo de tiempo, dedícalo a formarte más. El mundo de la inversión y el dinero requieren de curiosidad constante y nadie lo sabe absolutamente todo como para dejar de formarse. La inversión en uno mismo es la mejor que vas a poder hacer a lo largo de tu vida.

17. No peques de exceso de optimismo. Toma tus decisiones en función de tu situación presente más un componente negativo hacia el futuro. Si en un futuro las cosas te van bien, no te preocupes que te adaptarás rápido.

18. Tú tomas decisiones, tú asumes las consecuencias. Culpar al resto es la excusa perfecta para dejar de avanzar en el conocimiento del dinero.

19. Se constante a la hora de generar mentalidad financiera y humilde cuando obtengas resultados. Cuando las cosas van bien tendemos a olvidarnos de los malos momentos y nos confiamos. No cometas los mismos errores que te hicieron estar en una mala situación y sé constante en tu plan financiero. Si las cosas te van bien felicítate a ti mismo, pero no saques mucho pecho. La arrogancia y el elogio atontan.

20. El objetivo no es llegar a ser rico, el objetivo es evitar que el dinero sea una fuente de problemas.

Parte VII



Los decálogos





-Debería contarte algo muy divertido que ha pasado con nuestros ahorros, querida...



En esta parte...

El primer decálogo te puede ayudar a desmitificar algunas de las ideas preconcebidas de las finanzas. En el segundo decálogo, te hablo de cómo afrontar los diez cambios de vida más importantes, desde tu primer trabajo a un divorcio o el momento de la jubilación. Finalmente encontrarás un anexo con una bibliografía que te ayudará en el caso de que quieras ampliar tus conocimientos.

Capítulo 28



Diez mitos que tienes que tener en cuenta



En este capítulo

- No te creas nada de lo que oigas y sólo la mitad de lo que veas
- Ideas preconcebidas sobre el mundo de las finanzas



En el mundo de las inversiones pasa un poco como con el fútbol, donde todo el mundo opina pero poca gente ha vivido la experiencia de calzarse unas botas y dejarse la piel, literalmente hablando, en los campos de tierra o entrenar a un equipo con sus problemas de ego y las dificultades que se tienen para mantener a todos contentos y unidos para conseguir un objetivo. Pues con las inversiones pasa exactamente lo mismo, aunque con la diferencia de que hoy en día hablar de fútbol no otorga ningún estatus determinado y en cambio hablar de inversiones o economía en medio de una cena te da un toque de intelectualidad.

A medida que la información financiera se ha hecho cada vez más accesible y la cultura financiera del inversor español ha aumentado, se ha creado un nuevo tema de conversación donde, como siempre, aparecen personas que hablan de cosas que poco conocen solo por el

hecho que parecer que se sabe de un tema como éste le puede dar cierto *glamour*.



El problema no es que estas personas dejen volar su verborrea con el ánimo de alimentar su ego, el problema viene cuando alguien se toma al pie de la letra todo lo que dicen.

También te encontrarás con frases hechas o situaciones donde por la confianza depositada en la persona que te asesora puedes sufrir algún trastorno en tus ahorros. Sé cauto y vigila con las siguientes situaciones.

Los “expertos”

Los “*expertos*” son aquellos que se las dan de un gran conocimiento en alguna materia referente al mundo de la economía, pero que normalmente se especializan en Bolsa o en temas inmobiliarios. Son los que cuando hacen alguna previsión sobre lo que van a hacer los mercados bursátiles sueltan la coletilla aquella de “seguro que sube”, o “seguro que esto se va para abajo”.

Lo más grave de este tipo de personas es que basan sus comentarios en lo que han leído u opinado otros, pero si les oyes hablar parece que hayan sido ellos los que han hecho un estudio digno de la mejor tesis doctoral. Los distinguirás porque si luego sus previsiones no se cumplen por arte de magia desaparecen y tardarás bastante en coincidir con ellos.

Los “a toro pasado todo lo saben”

Son aquellos que cuando se comenta una noticia que ha salido en el diario lanzan el típico comentario “si es que se veía venir...”, “a ver, yo no sé tú, pero yo lo veía claro”. El comentario va acompañado de cara de indignación como si estuvieran diciendo “¡cómo puede ser que nadie me haya hecho caso!”, cuando el problema es que nadie les ha

hecho caso entre otras cosas porque seguramente no se mojaron antes de que ocurriera la noticia.



Como nos creemos su falacia consultamos con ellos antes de hacer una futura inversión, porque son unos visionarios. Predecir el tiempo que hizo es tarea fácil, por lo que sé bastante escéptico con este tipo de personas.

Los “you know what I mean”

Te podrás encontrar a los que para dárseles de entendidos en materia de finanzas dicen dos de cada tres palabras en inglés. Son los “*you know what I mean*”.

Vale que el inglés ha aportado una amplia gama de vocabulario financiero, pero exceptuando contados casos la mayoría de terminología inglesa ya hace tiempo que tiene traducción al castellano. Acostumbran a ser los mismos que se van una semana de viaje a Londres y cuando vuelven te explican que han comido en el mejor restaurante de la capital unas *meatballs* buenísimas porque ya no se acuerdan que en castellano se dice albóndigas.

Como al utilizar terminología anglosajona el interlocutor se encuentra con un doble problema (primero saber cual es la traducción de la palabra al castellano y segundo entender qué significa el concepto técnico) el *you know what I mean* sabe perfectamente que nadie le va a discutir lo que está diciendo y la imagen que da es de entendido en la materia.

Los “me paso años haciendo una predicción hasta que al final se cumple”

El ejemplo más claro de este tipo de personas lo vivimos cuando el sector inmobiliario cayó después de muchos años de alzas de precios y fuerte actividad en España. Siempre te aparecía el típico listo que te

soltaba aquello de “llevo años diciendo que los pisos tenían que bajar”. Sí, claro, el problema es que lo llevas diciendo desde hace quince años. La diferencia entre los “*a toro pasado todo lo saben*” y los que “*se pasan años haciendo una predicción hasta que al final se cumple*” es que estos últimos sí que se mojaron en el pasado haciendo una predicción, pero su argumento carece de validez porque cuando te pasas años y lustros diciendo que un día va a suceder algo y al final pasa, no es un tema de gran visión sino de probabilidad. Es como si yo te digo que algún día el petróleo dejará de ser la principal fuente de energía del planeta, y esto sucede de aquí a treinta años. Pues hombre, no es que pueda presumir de grandes dotes de clarividencia por haber hecho esta afirmación.

Los “no me preguntes cómo, pero lo sé”

Estos son los típicos que se las dan de contar con información privilegiada. Sin entrar en el tema de que la información privilegiada está penada por dejar en desigualdad de condiciones a los inversores, hay que matizar que si realmente una persona contara con tal información dudo mucho que la compartiera con nadie con el objetivo de obtener el máximo beneficio personal.

Pero el tema clave está en la información privilegiada con la que cuenta el “*no me preguntes cómo, pero lo sé*”, ya que si rascas un poco te darás cuenta de que el “chivatazo” proviene de un comentario que le ha hecho el amigo de la portera de la finca donde trabaja el peluquero de la cuñada de un miembro del Consejo de Administración de la empresa de la que tiene información.

Imagínate pues, la de vueltas que ha dado el comentario y la diferencia que debe haber entre el mensaje original y lo que le ha llegado a esta especie. Pero como cuando largan el comentario lo adornan con un áurea de misterio a ver quién es el guapo que intenta obtener más información; con lo que al final queda el chivatazo que casualmente nunca acaba de ser cierto.

Los “cuento cuando gano, pero nunca digo nada si pierdo”

¿Qué te voy a contar de todo un clásico? Es un tipo de persona que saca pecho cuando ha ganado en alguna inversión, pero nunca reconocerá que ha perdido, y como mucho te soltarán aquello de “logré salirme a tiempo” y lo más de lo más en chulería financiera “vendí a la baja pero llevaba mucho beneficio acumulado”.

Esta especie empezó su expansión a raíz de la bajada del precio de las acciones de Terra donde nadie reconoció que al no vender en sus precios máximos luego tuvo que ver cómo su inversión generaba enormes pérdidas.



Piensa una cosa, la gente que verdaderamente sabe de inversiones es consciente de la dificultad que entraña hacer predicciones y más en temas relacionados con las finanzas, por lo tanto, quien verdaderamente sabe cómo funcionan estas cosas jamás haría un comentario categórico porque sabe que la cantidad de variables que influyen en la evolución de los mercados de renta variable, renta fija, divisas y tipos de interés son tantas y tan interrelacionadas que difícilmente se mojarían haciendo un comentario tan contundente.

Alardear es fácil

Cuando oigo a gente que saca pecho de todas las inversiones realizadas siempre me viene a la cabeza otro gran chiste del gran Eugenio.

Un hombre de 90 años va al médico y le comenta sorprendido que un amigo suyo de 95 años le dice que hace el amor seis veces al día. El médico se queda mirando al hombre y le contesta: “Bueno, pues dígalo usted también”.

Hablar es fácil y en un país como el nuestro que goza de muchas virtudes pero que carece de falta de humildad y peca de exceso de envidia, vas a encontrarte mucha gente que cuando te hable de su experiencia en una determinada inversión, ésta siempre va a resultar positiva.

Ante nuestro desconocimiento y falta de seguridad nos acercamos a estas personas para poder aprovecharnos de su experiencia y alto grado de conocimiento sobre la materia en cuestión. Pero piensa que las palabras son fáciles y se las lleva el viento.

Desconfía de esas personas porque, quien carece de humildad para reconocer sus propios errores, seguramente no será persona de fiar.

Si esta gente que sabe tanto supieran solamente la mitad de lo que dicen saber pregúntate por qué siguen trabajando en sus puestos de trabajo si acertar con las inversiones es tan sencillo.

Actuamos influenciados por lo que opina la masa y la gente que nos rodea. Vivimos de la imagen, pero no de la que tenemos de nosotros mismos sino de la que tienen los demás de nosotros. Tomamos decisiones importantes en la vida solamente porque nuestro amigo ha hecho lo mismo y yo no puedo ser menos.

Escuchar es gratis y no pierdes nada por ello, pero al igual que con la información económica y los informes de análisis, has de ser escéptico y pedir más opiniones. No es un tema de parálisis por análisis, donde perdemos tanto tiempo analizando los pros y los contras de una decisión que al final nunca hacemos nada, pero sí de revisar diferentes opiniones antes de plantearse cualquier inversión.

Mira la letra pequeña

A la hora de contratar cualquier producto o realizar una inversión vamos a tener que firmar una gran cantidad de papeles. A veces por falta de tiempo, y otras veces por falta de ganas nunca miramos con detenimiento qué se explica en esos contratos.

Si quieres evitarte sustos en un futuro y perder la oportunidad de hacer una reclamación por considerar que tus derechos han sido vulnerados te recomiendo que mires bien la letra pequeña de los contratos. Vuelve a pedir explicación sobre aquello que no entiendas y si la consulta no aclara tus dudas no hagas la inversión.

Con nuestra firma nos estamos comprometiendo a una serie de cosas de las que luego no nos podemos echar atrás, por lo que más vale que sepas qué estás firmando y qué posibles implicaciones va a tener sobre tus ahorros e inversiones.

No existe alta rentabilidad sin riesgo

A nadie le gusta el riesgo. Incluso a aquellas personas que pueden tolerar mejor según qué circunstancias más inestables preferirían una

situación que no pusiera en riesgo el dinero destinado a sus inversiones.

Por eso, cuando se nos presenta una oportunidad de inversión que tiene una alta esperanza de rentabilidad con poco riesgo nos lanzamos de cabeza pensando que sacamos lo mejor de cada situación; si va bien ganaré mucho dinero, si va mal perderé poco.

Pues siento desilusionarte pero esto no existe. Si queremos realizar inversiones que nos aporten una rentabilidad más alta debemos saber que esa inversión conlleva riesgo. Unas veces más alto y otras veces más bajo, pero siempre va a haber un componente de riesgo que es lo que hará que en caso de que la jugada nos salga bien ganemos mucho dinero. Pero es este mismo riesgo el que hará que si las cosas no van bien podamos perder más de lo planificado e incluso una rentabilidad negativa que haga saltar las alarmas a nuestro nivel de insomnio.

Si tu asesor no lo entiende no lo compres

La complejidad y sofisticación de algunos productos financieros es tan alta que muchas veces te vas a encontrar que ni la propia persona que te asesora va a poder explicarte con detalle en qué consiste la inversión. Tú no estás obligado a ello porque para eso delegas esa función en un profesional pero la otra persona sí que tiene el deber de conocer el detalle de la inversión que te está proponiendo.

Si cuando realizas preguntas detalladas sobre el funcionamiento de una inversión no obtienes una respuesta clara o ves que la persona duda o sus argumentos se pisan unos con otros, lo mejor que puedes hacer es no hacer esa inversión. ¿O acaso esa persona le recomendaría esa inversión a un familiar cuando ella misma tiene tantas dudas?

No te dejes engatusar por los regalos

Anteriormente ya habíamos hablado de este tema, pero me gustaría repetírtelo ya que cada vez más muchas entidades ofrecen regalos y promociones por la realización de ciertas inversiones.

El mejor regalo que te puede hacer una inversión es que te dé una buena rentabilidad. Todo lo demás son despistes para no pensar demasiado a la hora de tomar la decisión de invertir nuestro dinero. Nadie regala nada y a la larga puede que pagues con creces el regalo que te están ofreciendo con el dinero perdido por la inversión. ¿Quiere esto decir que todas las inversiones que hagamos con una entidad financiera en la que nos hagan regalo van a ir mal? Seguramente no, pero por si acaso piensa que si ese producto financiero fuera lo suficientemente bueno no sería necesario utilizar los regalos como argumento de compra.

Capítulo 29



Diez cambios en tu vida, una guía de supervivencia



En este capítulo

- Cómo gestionar los retos financieros de ciertos cambios de vida
- Aceptar que los cambios son inevitables
- Minimizar las preocupaciones financieras



Algunos cambios en la vida llegan cuando uno menos se lo espera. Otros son menos sorprendentes porque se deciden y se planifican. Pero tanto en un caso como en otro, la capacidad de navegar de manera exitosa en medio de todos estos retos y de ajustarte rápidamente a las nuevas circunstancias depende en gran medida de tu grado de preparación.

Aunque la mayoría de las situaciones de las que vamos a hablar tienen que ver con momentos positivos, una mala planificación puede llevarte a tener serios problemas económicos y financieros.

Para empezar vamos con una serie de consejos generales que pueden ser aplicables a cualquier tipo de cambio de vida:

- **Mantente en buena forma financiera.** Cualquier atleta soporta mejor las adversidades físicas durante una competición si entrena y come bien desde el principio. De igual manera, cuanto más sólidas sean tus finanzas al empezar, mejor podrás afrontar los cambios de vida.
- **Los cambios requieren cambios.** Incluso si tus finanzas personales están en orden, cualquier cambio de vida importante (fundar una familia, empezar un negocio, comprar una casa, divorciarse, jubilarse, etc.) deberá llevarte a revisar tus estrategias financieras. Los cambios de vida afectan a tu presupuesto, gastos y necesidades de contratación de seguros, así como a tu capacidad para asumir riesgos financieros.
- **No demores decisiones.** Ante un cambio de vida en el horizonte, aplazar las decisiones puede ser ruinoso. Tú y tu familia podéis gastar de más y acumular deudas costosas, no contar con una cobertura adecuada de seguros o asumir riesgos innecesarios. La preparación anticipada puede salvarte de estos peligros.
- **Aprende a controlar el estrés y las emociones.** Es frecuente que cualquier cambio de vida genere estrés y otros trastornos emocionales. No tomes decisiones automáticas durante estos cambios y tómate el tiempo necesario para estar completamente informado y reconocer y aceptar tus sentimientos. Quizá prefieras contratar profesionales para que te ayuden, pero no les dejes todas las decisiones y responsabilidades a ellos, ya que puede ser que esas personas no tengan tu interés como prioridad o no sepan entender tus necesidades.

Tu primer trabajo

Si acabas de finalizar tus estudios y estás debutando en el mercado laboral con tu primer trabajo, notarás con gusto cómo aumentan tus ingresos y se reducen los gastos en educación (puedes consultar también en esta misma colección el libro *Buscar trabajo para Dummies*). El problema es que, si no hemos recibido una buena educación financiera, este inicio tan optimista puede ser el principio de la debacle de tus finanzas personales.

Es un momento en el que te sientes crecido por ser ya adulto de verdad al asumir responsabilidades profesionales. Puede que se te vaya la mano en los gastos porque, hasta ahora, los trabajos temporales o a media jornada no te permitían otra cosa que subsistir. Ahora es diferente, tienes un sueldo bajo, pero más alto del que tenías hasta este momento y al ver las cosas del futuro con mucha lejanía disfrutas estirando más el brazo que la manga.



Deja que te dé algunos consejos.

- **No utilices crédito al consumo.** Usar y abusar del crédito al consumo puede generar muchos dolores de cabeza y dificultades económicas a largo plazo. Para empezar con buen pie es recomendable que rechaces el hábito de hacer compras con tarjetas de crédito que no puedas saldar totalmente cuando a final de mes te llegue el cargo en tu cuenta corriente. Utiliza la tarjeta de débito y, cuando ya no dispongas de más dinero en la cuenta, espérate a final de mes para volver a cobrar la nómina.
- **Adopta el hábito de ahorrar e invertir.** Pensar en el ahorro y la inversión a estas edades no es un patrón de pensamiento habitual entre la gente que consigue su primer trabajo. Preguntarse a qué edad debe comenzar a ahorrar una persona es como preguntar a qué edad hay que comenzar a cepillarse los dientes: ¡pues en el momento que tengas dientes que cepillar! Así que mi recomendación es que ahorres e inviertas desde el primer momento en que cobres tu nómina. Entre el 5 % y el 10 % de tu sueldo mensual es una proporción adecuada y, si ves que no llegas a fin de

mes, repasa tus gastos y pasa la tijera. Las obligaciones de pagos en esta fase dependen más de nuestra falta de cordura para poner freno que a necesidades reales.

- **Sigue formándote.** Una vez que entres a formar parte del mercado laboral te darás cuenta que muy poco de lo que aprendiste en tu educación formal puede ser usado en el mundo real. Pronto te percatarás de que deberás seguir formándote en materias que en la escuela o en la universidad nunca te enseñaron. Lee, aprende y sigue creciendo. La educación continua te ayudará a avanzar en tu profesión y disfrutar de lo mucho que te rodea.

Cambio de trabajo o de profesión

La gestión de nuestra vida profesional ha cambiado respecto a las generaciones anteriores. Antes era bastante habitual mantenerse toda la vida en la misma empresa y hoy lo normal es hacer todo lo contrario, es decir, realizar diversos cambios a lo largo de nuestra trayectoria profesional. Pero aunque esta nueva situación cuenta con numerosas ventajas, también es cierto que hemos perdido cierta estabilidad, ya que la seguridad de contar con un empleo no es lo que solía ser. Los recortes y la crisis han afectado incluso a los trabajadores con más talento.



Siempre debes estar preparado para un cambio de empleo. Sin importar lo contento que puedas estar en tu trabajo actual, saber que el mundo no se derrumbará si no tienes trabajo el día de mañana puede darte un sentimiento de seguridad y estarás abierto a nuevas posibilidades. Ya sea porque cambies de trabajo por elección propia o por necesidad, los siguientes consejos te facilitarán el cambio.

- **Estructura tus finanzas para poder hacer frente a la disminución de los ingresos.** Hace unos capítulos te pedía que te preguntaras qué pasaría si de la noche a la mañana tus ingresos bajasen el 30 % y si eso repercutiría gravemente en tu estilo de vida. Fíjate que te hablo de cambios sustanciales, ya que los leves son inevitables cuando se tiene una bajada de los ingresos de esas proporciones. Gastar menos de lo que se gana siempre será un movimiento inteligente, pero, si sabes que cabe la posibilidad de un cambio de empleo, gastar menos es todavía más importante, sobre todo si vas a empezar en un nuevo campo de actividad o vas a tirar adelante tu propio proyecto empresarial y prevés que durante un determinado período tus ingresos van a ser bastante menores. Muchas personas consideran restrictivo un estilo de vida más modesto, pero, a la larga, esos hábitos te darán mayor libertad para hacer lo que desees. Asegúrate de tener un fondo de reserva para emergencias.

Si pierdes el empleo, ¡preparate para la tormenta! Normalmente no hay un aviso previo de que vas a perderlo. Sin embargo, no significa que no puedas hacer algo en el ámbito económico. Quizá sea necesario evaluar y reducir tu nivel actual de gastos. Todo entra en juego, desde lo que gastas en alojamiento, hasta cuántas veces comes fuera de casa y en qué supermercado haces las compras. Evita a toda costa la tentación de mantener tu nivel de gastos y acumular deudas de consumo.

- **Evalúa toda tu planificación financiera cuando te relocalices.** En algún momento de tu carrera, tal vez tengas la opción de cambiar de domicilio. No llames a la compañía de mudanzas hasta que no entiendas las consecuencias financieras de dicho movimiento. No hay forma de comparar salarios y prestaciones entre dos empleos. También necesitas comparar el coste de vida entre las ciudades, lo cual incluye casa, traslados, impuestos locales, comida, pago por servicios y todo el resto de categorías de gastos mayores.

Casarse

En este apartado no solamente incluiré a las personas que deciden establecer su compromiso mediante el matrimonio, sino a todas aquellas parejas que deciden emprender una vida juntos, lo formalicen o no. Más allá de los compromisos emocionales y morales propios de la relación sentimental, es probable que a partir de este momento combinéis varios de vuestros recursos y decisiones financieras. Incluso si estáis de acuerdo acerca de vuestras metas y estrategias financieras, manejarse como pareja es diferente a hacerlo como persona individual.



Aquí tienes algunos consejos que podrán ayudaros.

- **Haced una prueba de compatibilidad financiera.** Pocas parejas hablan de sus metas y planes antes de establecer una convivencia, y no hacerlo provoca muchos desastres. Las finanzas es sólo uno de los muchos temas que hay que discutir. Ser consciente de lo que te espera es una buena forma de minimizar que te rompan el corazón más tarde.
- **Hablad y fijad algunas metas conjuntas.** Empezada la convivencia es recomendable que, como mínimo, una vez al año os toméis vuestro tiempo para discutir metas personales y económicas para los años venideros. Cuando se habla de adónde se quiere llegar, se asegura de que los dos estáis tomando el mismo camino financiero.
- **Decidid si queréis mantener la administración de vuestras economías conjuntamente o por separado.** Filosóficamente, es mejor opción la idea de combinar las finanzas. Después de todo, una pareja es una sociedad y no debería verse como “mis asuntos contra los tuyos”. Pero piensa que muchas veces los objetivos de un miembro de la pareja no tienen por qué coincidir con los del otro, y una divergencia elevada puede llevar a muchos problemas de convivencia. La opción más adecuada en la práctica es que

mantengáis objetivos comunes pero cada uno tenga su propia independencia financiera.

- **Hablad sobre la necesidad de contratar un seguro de vida o incapacidad.** Si tú y tu pareja podéis vivir sin el sueldo del otro, quizá no necesitéis un seguro de protección de ingresos. Sin embargo, si como la mayoría de las parejas, dependéis de ambos sueldos, o si uno de los dos depende totalmente o en parte de los ingresos del otro, ambos necesitaréis pólizas de seguros de vida y de incapacidad a largo plazo.
- **Actualizad los testamentos.** La muerte es una situación trágica para cualquier ser humano, pero el dolor de las personas de tu entorno se puede agravar si no has planificado previamente qué va a suceder con los bienes que dejas al morir. Sé previsor y evita sustos y problemas a las personas que quieras dejar como herederas.
- **Reconsidera los beneficiarios de inversiones y del seguro de vida.** Con determinados productos financieros y pólizas de seguro de vida hay que nombrar beneficiarios, quienes recibirán el dinero o el valor de esas cuentas si tú falleces. Como la vida está repleta de cambios y las personas que hoy deseas que tengan su riesgo cubierto mañana pueden no ser las mismas, revisa los beneficiarios periódicamente para que se cumpla tu voluntad.

No obstante, el matrimonio puede ofrecer oportunidades económicas y financieras, ya que se pueden reunir más recursos, aunque, efectivamente también implica nuevas responsabilidades.

Existen dos regímenes matrimoniales:

- **Régimen de gananciales.** Los bienes personales, los derechos y las obligaciones de los cónyuges están totalmente vinculados. Tanto los bienes constituidos antes del matrimonio como los obtenidos después.

- **Régimen de separación de bienes.** Cada cónyuge es único dueño de sus bienes antes del matrimonio y, por lo tanto, único responsable de las deudas contraídas.



Las operaciones financieras conjuntas significan responsabilidades compartidas. Independientemente del régimen matrimonial de la pareja, si se poseen cuentas bancarias conjuntas o tarjetas de crédito o se realizan operaciones financieras, los dos titulares serán responsables de afrontar los pagos, incluso si sólo uno ha autorizado los cargos. Esta situación se aplica también a cualquier operación financiera entre varios particulares, exista o no relación de pareja entre ellos.

El fallecimiento de la pareja, además de la pérdida personal, puede suponer una gran perturbación en la situación financiera. Al fallecer uno, lógicamente, los ingresos de la unidad familiar se verán reducidos, aunque los gastos no lo harán de la misma forma.

Cuando los problemas económicos entran por la puerta, el amor sale por la ventana

He vivido casos de parejas en las que uno de los miembros, al ver que el otro se ocupa de los temas financieros, se desentiende totalmente. Esto puede generar varios problemas, ya que podría darse el caso de que la persona que toma las decisiones y mueve las finanzas tome decisiones erróneas que al final generen un problema a ambos. Es entonces cuando vienen los reproches. Se podría dar el caso de que la pareja se deshaga y el que no se ha ocupado de los asuntos financieros se sienta en situación de desventaja, lo cual agrava aún más la traumática experiencia.

Por otra parte, como ya te he recalado en más de una ocasión, la gestión de tus finanzas requiere tiempo y esfuerzo, por lo que podría suceder que el miembro de la pareja que se ocupa de estos temas considere que la otra persona no se implica y esto dé lugar a más desavenencias que las propias de cualquier convivencia.

En otras muchas ocasiones el problema viene cuando, si se comparten las finanzas, cualquiera de los dos miembros puede sentir el escrutinio por parte del otro, especialmente si se tienen diferencias respecto las preferencias en determinados gastos.

Existen desembolsos que no dependen del número de personas, como por ejemplo el alquiler de la casa, los gastos domésticos, los impuestos municipales. Las operaciones financieras suscritas (hipotecas, otros

préstamos, tarjetas, etc.) deben mantenerse independientemente del cambio de situación. Lo más recomendable es suscribir un seguro que cubra estas contingencias.

Comprar un inmueble

Aunque en España hemos estado décadas pensando que ésta es una de las mejores inversiones que vamos a hacer en nuestra vida, en los últimos años nos hemos visto obligados a replantearnos este criterio por diversas razones. Lee el capítulo 18 para entender a fondo las implicaciones de la inversión inmobiliaria. Aun así, si tú eres de los que consideran que ésta es una meta importante en tu vida, ten en consideración estos dos asuntos:

- **Pon en orden tus finanzas.** Antes de comprar, analiza tu presupuesto actual, tu capacidad de costear una deuda y tus metas económicas futuras. Asegúrate de que los gastos de vivienda esperados te permitan ahorrar adecuadamente para la jubilación y otros objetivos a corto y largo plazo. Jamás compres una casa en función de lo que las entidades financieras están dispuestas a dejarte.
- **Determina si es el momento indicado.** Comprar una casa cuando uno no se ve en ella de aquí a tres o cinco años no tiene mucha lógica, en especial si es tu primera vez. La compra y la venta de un inmueble conlleva muchos gastos de transacción y tendrás suerte si recuperas esos gastos con la plusvalía generada por la diferencia entre el precio de compra y de venta. Además, existe la posibilidad de que tus ingresos disminuyan o, si tienes otras metas urgentes, quizá prefieras comprar en otro momento.

Tener hijos

Si piensas que ser un adulto responsable, conservar un empleo, hacer frente a tus obligaciones a tiempo y prepararte para tu futuro financiero es difícil, espera a tener hijos. La mayoría de los padres se dan cuenta de que, con hijos en la familia, aspectos ya de por sí preciados como el tiempo libre y contar con más dinero se vuelven aún más valiosos. Cuanto antes descubras cómo administrar el tiempo y el dinero, más capaz serás de tener una vida sana y financieramente exitosa como padre o madre.



Te ayudará tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Determina tus prioridades.** Igual que con otras decisiones financieras, iniciar o agrandar una familia requiere planificación. Determina tus prioridades y estructura tus finanzas y situación de vida adecuadamente. ¿Es muy importante tener una casa grande en una comunidad determinada, o prefieres sentirte menos presionado por el trabajo y pasar más tiempo con tu familia? Recuerda que una vida laboral menos agitada no sólo te da más tiempo libre, sino que reduce costes diarios como comidas fuera de casa, tintorería, guardería, etc.
- **Estudia cuidadosamente tu presupuesto.** Tener hijos va a llevarte a gastar más. Como mínimo los gastos de ropa y comida aumentarán. Pero también tendrás que gastar más en alojamiento, seguros, guarderías y educación. Por si esto fuera poco, si quieres tener un papel activo en la educación de tus hijos, muchas veces no será posible trabajar a tiempo completo. Así que mientras consideras los gastos adicionales, también tendrás que tener en cuenta una reducción de ingresos.

No existen reglas sencillas para determinar la forma en que los hijos afectarán a los ingresos y gastos familiares. Desde el punto de vista de los ingresos determina cuánto quieres dejar de trabajar. Desde el punto de vista de los gastos, las estadísticas demuestran que la familia

promedio con hijos en edad escolar gasta alrededor del 20 % más que las que no tienen hijos en estas edades. Revisar cada categoría en tu presupuesto familiar y calcular cómo se verán afectados los gastos por tus hijos es un enfoque acertado.

- **Mejora la cobertura de tus seguros antes de gestar un hijo.**

Asegúrate de que tu seguro de gastos médicos, si lo tienes, ofrece servicios de obstetricia y contrata tu seguro antes del embarazo. Contratarlo después del nacimiento de tu hijo puede ser una apuesta arriesgada. También deberías considerar la posibilidad de contratar un seguro de vida para el miembro de la pareja que se queda en casa al cuidado de los hijos, ya que, aunque no contribuya con un ingreso, en caso de fallecer, contratar ayuda afectará al presupuesto familiar.

- **Actualiza tu testamento.** Si tienes un testamento hecho, tendrás que actualizarlo, pero si no tienes, hazlo ahora. Cuando hay niños involucrados, necesitas nombrar un tutor que se responsabilice de criar a los niños en caso de que tú y tu cónyuge fallezcáis.

- **Conoce los beneficios fiscales por tener hijos.** Déjate asesorar por un experto en materia fiscal o lee *Declaración de la renta para Dummies*.

- **No consientas a tus hijos.** Aunque ya hemos hablado de este tema, la paternidad hace que flojeemos en ciertas cuestiones referentes al dinero y vale la pena insistir: juguetes, clases de ballet, deportes, excursiones y demás elevan las cuentas, especialmente si no controlas tus gastos. Algunos padres no tienen límites cuando se trata de gastar en actividades para sus hijos. Otros, sin reflexionar, siguen los ejemplos fijados por las familias de los compañeros de los niños. Los padres y los hijos que tienen mayor éxito financiero son aquellos que saben distinguir claramente entre los lujos materiales y las necesidades familiares.

Emprender un negocio

Muchas personas aspiran a ser sus propios jefes, pero muy pocos abandonan sus trabajos para alcanzar ese sueño (puedes consultar también en esta misma colección el libro *Emprender un negocio para Dummies*). Dejar de lado la aparente seguridad de un empleo con prestaciones y una red integral de compañeros de trabajo es difícil, psicológica y financieramente, para la mayoría de las personas. No todo el mundo está hecho para abrir un negocio, pero si te lo planteas seriamente ten en cuenta los siguientes asuntos:

- **Prepárate para abandonar tu empleo.** Para maximizar tu capacidad de ahorrar dinero debes ser todo lo austero que puedas mientras trabajas para terceros. Esta forma de vida te permitirá desarrollar hábitos de ahorro que te ayudarán a sobrellevar el período de ingresos reducidos y el aumento de gastos asociado al inicio de la mayoría de negocios. Otra opción más prudente sería hacer una transición gradual dedicándole al principio la mitad de tu tiempo sin dejar tu empleo habitual.
- **Desarrolla un plan de negocio.** Investigar y pensar bien la idea de negocio, aunque no es garantía de éxito, sí que puede reducir las probabilidades de que fracases y hará que te sientas más seguro al entrar en el mundo empresarial. Un buen plan de negocio debería describir al detalle la idea del negocio, el mercado en el que competirá, planes de marketing y los ingresos y gastos esperados.
- **Incrementa tu seguridad.** Si en condiciones normales ya es recomendable disponer de algún seguro que cubra cualquier incidencia, en el caso de tener tu propio negocio más vale que refuerces las coberturas. Pagarás una prima más alta (el coste del seguro), pero evitarás problemas posteriores.

- **Establece un plan de ahorros para la jubilación.** Una vez que el negocio empiece a tener ingresos estables, piensa en contratar un plan de ahorro para tu jubilación. La inestabilidad de un negocio pequeño es lo suficientemente elevada para aprovechar los buenos momentos para llenar la hucha.

Encargarse del cuidado de los padres

Con el paso de los años los papeles cambian y somos nosotros quienes nos convertimos en los proveedores de cuidados de nuestros padres. A medida que tus padres envejecen, necesitarán ayuda en determinados asuntos y tareas, y es probable que tú no dispongas ni del tiempo ni de la habilidad para llevarlos a cabo. Por ello acabarás necesitando los servicios de personas que sí que están capacitadas para realizar estas labores.

Ten en cuenta los siguientes aspectos:

- **Consigue ayuda donde sea posible.** En casi todas las comunidades autónomas y ciudades existen programas de ayudas que ofrecen información y, en ocasiones, asesoría para familias que tienen que cuidar de sus padres. Puedes solicitar esta información mediante la página web de tu ayuntamiento para saber los requisitos. Es importante que consigas ayuda e información si tus padres necesitan que se les dé algún tipo de atención en su casa o en una residencia.
- **Involúcrate en el cuidado de su salud.** Quizá tus padres ya tengan demasiado en qué pensar, o simplemente no pueden coordinar y manejar a todos los médicos que les están dando consejos y medicamentos. Intenta, lo mejor que puedas, responsabilizarte de ellos. Habla con los médicos para que puedan entender su condición actual de salud, la necesidad de los diferentes medicamentos y cómo ayudar a coordinar a quienes os asisten. Visita residencias y a quienes proporcionan cuidados a domicilio, y habla con los candidatos que tengas para el trabajo.

- **Conoce los beneficios fiscales.** En la declaración de la renta puedes obtener algunas desgravaciones por hacerte cargo de tus progenitores. Consúltalas y no desaproveches las pocas oportunidades que nos da Hacienda para pagar menos impuestos.
- **Aborda el tema del patrimonio.** A nadie le gusta pensar en su muerte, y tal vez tus padres se sientan incómodos discutiendo este tema con vosotros. Pero esa conversación puede ser muy beneficiosa para ambas partes. No solamente discutir sobre testamentos, últimas voluntades, nudopropiedad y estrategias de planificación testamentaria te ayudará a darte cuenta de la situación de tus progenitores, sino que también puede mejorar tus planes para beneficio de ellos y para el tuyo.
- **Tómate unos días.** Cuidar de tus padres, en particular si están enfermos, absorbe tiempo y es emocionalmente agotador. Hazles un favor a ellos y a ti mismo tomándote unos días de asueto para poner las cosas en orden. Aunque este tiempo de descanso no serán las vacaciones más maravillosas que hayas imaginado, te ayudará a reducir el estrés y a tener un mejor control de la situación.

Divorcio

En la mayoría de los matrimonios que están destinados a la separación, con frecuencia existen señales tempranas que ambas partes conocen. Sin embargo, en ocasiones, una de las partes puede sorprender al otro con una solicitud inesperada de divorcio. Ya sea planeado o inesperado, los siguientes son puntos importantes que debes tener en cuenta si te divorcias:

- **Cuestiona la decisión.** Aunque para algunas parejas es mejor continuar, otras se dan por vencidas muy rápido, pensando que las praderas son más verdes en otros lados. El dinero y los desacuerdos a causa de él son factores que contribuyen a la desdicha matrimonial. Desafortunadamente, a menudo el dinero es símbolo de poder para el cónyuge que gana más. Trata de arreglar las cosas para llegar a un acuerdo antes de que tengan que hacerlo tus abogados, ya que eso encarecerá el proceso.
- **Separa las emociones de los temas financieros.** En algunos divorcios la sed de venganza puede ser enorme, pero lo único que asegura es que los abogados se enriquezcan mientras tú y tu pareja os peleáis. Si quieres divorciarte, hazlo de manera eficiente y armoniosa para que podáis seguir con vuestras vidas y tengáis más dinero con el que trabajar.
- **Detalla los recursos y las prioridades.** Haz una lista de todos los activos y deudas que tienes tú y tu cónyuge. Asegúrate de listar todos los factores financieros, incluyendo informes y estados de tus inversiones. Una vez que conozcas todo el cuadro, comienza a pensar sobre lo que tiene o no importancia financiera o de otro tipo para ti.
- **Aprende sobre finanzas personales y asuntos legales.** Algunas veces el divorcio fuerza a los cónyuges que no tienen una orientación financiera a buscar un curso intensivo de finanzas personales en un momento emocionalmente difícil. Este libro te puede ayudar a saber algunas cosas sobre finanzas. Visita una librería y busca un par de buenas guías legales sobre divorcios (*Separación y divorcio para Dummies* es una buena opción).
- **Elige con cuidado a tus asesores.** Es muy probable que necesites los servicios de uno o más especialistas para que te ayuden con los miles de asuntos, negociaciones y preocupaciones de tu divorcio.

Asesores legales, fiscales y financieros pueden ayudarte, pero asegúrate de reconocer sus limitaciones y conflictos de interés. Cuanto más se compliquen las cosas con tu cónyuge, más beneficios económicos para los abogados. De la misma manera que si tienes un problema en los pulmones no irías a un podólogo, no uses a tu asesor fiscal para estos temas, ya que es probable que sepa lo mismo que tú sobre divorcios.

- **Analiza tus gastos.** Aunque los gastos de tu casa serán menores cuando vuelvas a la soltería, también es verdad que deberás arreglártelas con unos ingresos inferiores. Algunas personas quedan muy apuradas de dinero en los años siguientes al divorcio. Analizar tus necesidades, en términos de gastos, antes del divorcio puede ayudarte a ajustarte al nuevo presupuesto y negociar un acuerdo más justo con tu cónyuge.
- **Haz los cambios necesarios en las pólizas de seguros.** Si tu cobertura es a través de un plan de seguro de la empresa en la que trabaja tu cónyuge, asegúrate de conseguir una para ti. Si tú o tus hijos vais a seguir dependiendo de tu expareja después del divorcio, revisa que el acuerdo de divorcio ordene una cobertura de seguro de vida y revisa tu testamento.
- **Renueva tu plan de jubilación.** Con los cambios que vas a sufrir respecto a ingresos, gastos, activos, deudas y necesidades futuras, seguramente tu plan de jubilación necesitará un reajuste tras el divorcio.

La fortuna llama a tu puerta

En algún momento de tu vida se podría dar el caso de que tuvieras un golpe inesperado de suerte económica en forma de herencia, éxito en

tu negocio o en la lotería. Estas situaciones no suelen darse muy a menudo; por eso cuando suceden no estamos preparados para asumir la nueva situación. Aunque te parezca mentira, una lluvia de dinero puede crear más problemas de los que resuelve. Presta atención a estos consejos para aprovechar al máximo ese golpe de suerte.

- **Infórmate.** Si nunca has tenido que gestionar una fortuna considerable, no espero que sepas cómo hacerlo de la noche a la mañana. No te presiones y no tengas prisa por invertir lo antes posible. Dejar el dinero donde está o invertirlo en un depósito o fondo monetario, de los que hablamos en el capítulo 21, es mejor que hacer inversiones intempestivas que no entiendes y sobre las que no conoces nada.
- **Cuidado con los tiburones.** Si te encuentras en una situación de ese tipo vas a empezar a preguntarte si alguien ha publicado el valor de tu fortuna, tu dirección y tu número de teléfono en algún diario o en internet. Muchas entidades financieras y asesores financieros te inundarán de publicidad, solicitudes telefónicas e invitaciones a comer. Aléjate de los tiburones, infórmate y toma el mando de tus propios movimientos financieros.
- **Vigila las estafas.** Si te ha tocado la lotería puede ocurrir que, como la mayoría de los premios están exentos de impuestos, algunas personas que se dedican al blanqueo de dinero te ofrezcan comprarte el billete premiado. La forma es muy sencilla. A ti te han tocado 3 000 000 € por ejemplo. Pues bien, te ofrecen pagarte 3 500 000 €, por ejemplo, y quedarse el billete premiado. ¿Cuál es el problema? Que mientras que tú estás tan contento pensando que has hecho un buen negocio, sin saber que después deberás aclarar ante Hacienda de dónde has sacado todo ese dinero, tu chorizo comprador no necesitará declarar nada porque tiene como justificante haber jugado a la lotería y puede presentar su boleto. Ten cuidado si crees que eres más listo que el resto, porque siempre hay alguien más listo que tú.

- **Sé consciente del lado emocional de recibir mucho dinero.** Uno de los efectos secundarios de acumular una fortuna rápidamente es que quizá experimentes sentimientos de culpa o te sientas infeliz, sobretodo si esperabas que con el dinero todos tus problemas se resolverían. Si no tuviste buena relación con tus padres y a su muerte te arrepientes de la forma en la que los trataste, recibir la herencia que te dejaron puede que te haga sentir culpable. Si dedicaste horas interminables a un negocio que finalmente dio sus frutos pero eso se ha cargado tus relaciones de pareja o sociales, acabarás teniendo un sentimiento de vacío importante.
- **Salda tus deudas.** Saldar tus deudas es una de las mejores inversiones que vas a poder hacer cuando recibas un dinero extra, por poco que sea.
- **Diversifica.** Si quieres proteger tu fortuna, no la tengas toda en un solo lugar. Revisa la parte iv de este libro dedicada a inversiones para tomar más conciencia de la importancia de no poner todos los huevos en la misma cesta.
- **Aprovecha la oportunidad.** La mayoría de las personas trabaja para recibir un sueldo toda su vida y poder pagar un río interminable de facturas. Aprovecha la oportunidad para disfrutar más de la vida, de tus amigos, de tu familia, para ayudar a quien lo necesita, etc. No infravalores la oportunidad que te ha brindado la vida ni la gastes en vano.

La jubilación

Si te has pasado la mayor parte de tu vida trabajando, la jubilación puede ser una transición difícil. La mayoría de las personas tenemos una visión idealizada de lo maravillosa que será nuestra jubilación

(decir adiós a los molestos jefes y a la presión del día a día, tener tiempo para viajar, disfrutar de la vida, la familia, etc). Pero para muchos, la realidad es bastante diferente, especialmente para aquellos que no hicieron la pertinente planificación.



Éstos son algunos consejos que pueden ayudarte para preparar tu jubilación:

- **Haz una planificación financiera y personal.** Dejar atrás una profesión a tiempo completo representa grandes retos, como, por ejemplo, qué hacer con tu tiempo libre. Planificar tus actividades es todavía más importante que planificar tus finanzas. Si el enfoque de tus años de trabajo ha sido tu carrera profesional y tus finanzas, quizá no tengas intereses, amigos ni la capacidad de saber cómo disfrutar de tus ahorros cuando te jubiles.
- **Haz un inventario de tus recursos.** A muchas personas les preocupa si tendrán activos suficientes para trabajar menos o jubilarse completamente; sin embargo no hacen cálculos para saber cuál es su situación. La ignorancia puede provocar que no sepas cuánto tienes en realidad para tu jubilación en comparación con lo que necesitas.
- **Revalúa tus necesidades de seguros.** Cuando tienes suficientes activos para jubilarte, ya no necesitas conservar un seguro para proteger los ingresos del empleo. Por otro lado, conforme tus activos crecen con los años, tal vez no tengas una cobertura lo suficientemente grande que pueda protegerlos.
- **Decide tus opciones de cuidados médicos y de vida.** En tus años de jubilación, los gastos médicos pueden ser muy elevados. El tipo de acción que tomes (seguro complementario, mudarse a otra vivienda, a una residencia o no hacer nada) depende de tu situación personal y

financiera. La preparación temprana aumenta tus opciones de gestionar mejor estos temas.

- **Decide qué hacer con el dinero de tu plan de jubilación.** Si tienes dinero en algún producto de jubilación revisa qué opciones fiscales te favorecen más en función de si decides recuperar ese dinero en forma de rentas periódicas, todo de golpe, una combinación de ambas u otras opciones. Todo dependerá de tus necesidades presentes y futuras, y de la legislación fiscal en ese momento. Cada una de las posibilidades entre las que puedes escoger conlleva riesgos, beneficios y consecuencias fiscales. En la parte V ya hablamos de las diferentes opciones de las que dispones.
- **Pon en orden tu patrimonio.** Enfrentarte a la idea de la muerte nunca es plato de buen gusto, pero cuando estás considerando jubilarte o ya lo has hecho, poner en orden el patrimonio tiene bastante lógica. Pide asesoramiento sobre testamentos que puedan beneficiarte a ti, para tu tranquilidad, y a tus herederos.

Anexo



Bibliografía



En este capítulo

- Recomendación de algunos libros para ampliar tus conocimientos



Espero que este libro te haya ayudado, pero si quieres ampliar información de determinados temas te recomiendo una serie de libros que te podrán ayudar a gestionar mejor tus finanzas personales.

BRUN, Xavier; ELVIRA, Oscar; PUIG, Xavier: *Matemática financiera y estadística básica*. Profit, 2008.

Todos los misterios de las matemáticas financieras los podrás resolver con este libro. Desde aspectos básicos que te he comentado en algún capítulo hasta temas más complejos para el que quiera tener una buena base.

BRUN, Xavier; LARRAGA, Pablo; MOYA, Miriam: *Cómo interpretar la información económica*. Profit, 2008.

Buen libro para entender el lenguaje complicado que muchas veces nos muestran los medios de comunicación en materia económica. Utilizando un lenguaje claro y sencillo podrás entender muchos de los conceptos que ahora ves tan complejos.

CNMV: *Las empresas de servicios de inversión. Guía informativa, 2006.*

Documento publicado por la CNMV donde explica con detalle los diferentes intermediarios que podrás encontrar para realizar tus inversiones. De fácil lectura y muy útil en tu carrera como inversor.

CNMV: *Los fondos de inversión y la inversión colectiva. Guía informativa, 2006.*

Otro buen documento gratuito publicado por la CNMV sobre las principales cosas que debes saber antes de invertir en fondos de inversión. Sencillo y rápido.

CNMV: *Cómo interpretar la publicidad financiera. Fichas del inversor, 2009.*

Documento de fácil lectura sobre cómo interpretar la publicidad financiera de muchos productos que nos ofrecen en el mercado.

CNMV: *Los chiringuitos financieros. Guía informativa, 2007.*

Otro documento útil publicado por la CNMV acerca de aquellas entidades no cualificadas que se dedican al asesoramiento financiero. Su lectura rápida te pondrá al corriente de lo que debes saber para evitar caer en sus tentáculos.

CNMV: *Sus derechos como inversor. Guía informativa, 2008.*

Uno de los diversos documentos gratuitos que publica la CNMV con el objetivo de mejorar la seguridad financiera de los inversores. En este informe que se lee de manera rápida te explicarán cuáles son tus derechos como inversor para no tener problemas con la gestión de tu dinero.

EGUREN, Tomás; ELVIRA, Oscar; LARRAGA, Pablo: *Asesoramiento financiero en la práctica. Profit, 2009.*

Libro que trata sobre los conocimientos necesarios para realizar un buen asesoramiento financiero. Más destinado a profesionales pero con capítulos fáciles y útiles para el inversor.

HERNANDEZ RECHE, Vicente: *La Gallina de los huevos de oro... puedes ser tú.* Gestión 2000, 2010.

Manual básico sobre finanzas personales destinado a aquellas personas con problemas para entender cómo funcionan sus finanzas con consejos en materia de inversión y ahorro. Uno de los libros más vendidos sobre el tema en cuestión.

HERNANDEZ RECHE, Vicente: *Todo lo que siempre quiso saber sobre Bolsa y nadie le supo explicar.* Gestión 2000, 2011.

Libro básico sobre el funcionamiento de la Bolsa para todas aquellas personas que quieren entender de qué trata todo este mundo que tantas portadas llena. Recomendado para personas con poca o ninguna experiencia en el mundo de la inversión en Bolsa.

IGUAL, David: *Conocer los productos y servicios bancarios.* Profit, 2008.

Excelente libro para conocer el abanico de posibilidades que tenemos para invertir nuestro dinero en una entidad financiera acompañado de buenos consejos y temas a tener en cuenta.

KIYOSAKI, Robert T.; LECHTER, Sharon L.: *Padre rico, Padre Pobre.* Punto de lectura, 2009.

Excelente libro de finanzas personales de uno de los primeros autores en lanzar ideas y conceptos que hoy son ampliamente conocidos. Un libro diferente que aunque con un tono demasiado de autobombo invita a reflexionar sobre cosas que hasta ahora considerábamos de una manera determinada.

LARRAGA, Pablo; PEÑA, Inma: *Conocer los productos financieros de inversión colectiva.* Profit, 2008.

Manual básico de cómo funcionan los fondos de inversión. Más adelante el libro profundiza más sobre este tema pero es muy recomendable para aquellas personas que quieran invertir en este tipo de productos y no conozcan su funcionamiento.

LÓPEZ DOMÍNGUEZ, Ignacio: *Cómo elegir un fondo de inversión.* Cie Inversiones Editoriales Dossat, 2002.

Libro de un nivel un poco más avanzado donde el autor ayuda a establecer ciertos criterios sobre la correcta elección del fondo de inversión que mejor se adecúe a nuestras necesidades.

MARTÍNEZ-ABASCAL, Eduardo; GUASCH RUIZ, Jordi: *Gestión de carteras de renta fija*. McGraw-Hill, 2002.

Buen libro sobre inversiones de renta fija. Empieza de manera adecuada para un lector novel para ir avanzando con más detalle para aquellos profesionales del sector que quieran profundizar en la materia.

PASTOR, Alfredo: *La ciencia humilde*. Critica, 2007.

Buen libro para el que quiera profundizar en el estudio de la economía sin necesidad de tener que aprender complejas fórmulas matemáticas. Se explican los conceptos con sencillez y claridad.

PINTADO, Juan José: *El economista en casa*. La esfera de los libros, 2009.

Para los que crean que la economía es una ciencia oculta solamente apta para ciertas mentes brillantes, este libro muestra como cada uno de nosotros lleva un economista dentro y cómo se pueden entender muchos conceptos que a menudo vemos muy complejos.

TOMÁS, Jaume; AMAT, Oriol; ESTEVE, Mercè: *Cómo analizan las entidades financieras a sus clientes*. Gestión 2000, 1999.

Todo un clásico de las finanzas donde los autores muestran los criterios que utiliza la banca antes de concederte o no una operación de financiación. Adecuado para entender el punto de vista de la persona que tienes delante y te puede aportar ideas de cómo presentar cierta documentación.

ZÁRATE, Aitor: *Espabila y gana dinero con la crisis*. Espasa, 2009.

Libro sobre finanzas personales que intenta explicarle al lector todas las posibilidades que nos ofrece el pasar por un mal momento. Libro directo y de fácil entendimiento.

Finanzas personales para Dummies
Vicente Hernández

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

© Vicente Hernández, 2012

© de las viñetas de humor, KAP (Jaume Capdevila i Herrero), 2011
Los números de las páginas se refieren a la edición en papel (*n. del e.*)

© Centro Libros PAFP, S. L. U., 2011

Ediciones CEAC es un sello editorial de Centro Libros PAFP, S. L. U.
Grupo Planeta, Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Edición publicada mediante acuerdo con Wiley Publishing Inc.
...For Dummies y los logos de Wiley Publishing, Inc. son marcas registradas utilizadas bajo licencia exclusiva de Wiley Publishing, Inc.

Primera edición en libro electrónico (ePub): enero de 2012

ISBN: 978-84-329-0006-8 (ePub)

Conversión a libro electrónico: freiredisseny.com

www.paradummies.es