INVERSIÓN

CLAVES PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

ANDREA REDONDO

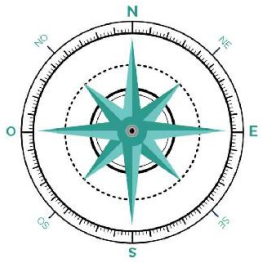


El Club de inversión

INVERSIÓN

CLAVES PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

ANDREA REDONDO



El Club de inversión

INVERSIÓN

Claves para alcanzar la libertad financiera

ANDREA REDONDO

El Club de Inversión

Título original: Inversión: Claves para alcanzar la libertad financiera
Copyright © Andrea Redondo
Autora: Andrea Redondo
Maquetación: Teloseditamos Servicios Editoriales
1ª edición diciembre 2020



Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de la autora. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

La información contenida en este libro debe considerarse como una opinión, no como un asesoramiento ni recomendación personalizada de inversión. La autora no se hace responsable de posibles pérdidas incurridas por parte del lector. El lector debe tener siempre presente que cualquier inversión conlleva un riesgo de pérdida y que la rentabilidad pasada no es garantía de rentabilidad futura.

A mis padres, por haberme inculcado las bases, dado la libertad de ser curiosa y, sobre todo, por su amor incondicional.

Índice

INTRODUCCIÓN

PARTE 1 EL PUNTO DE PARTIDA HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA: LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Capítulo 1: Qué es la libertad financiera

1. Definición de libertad financiera

2. Las tres dimensiones de la libertad financiera

3. Libertad financiera y trabajo

4. Dinero y felicidad

Capítulo 2: Los siete peligros a los que está expuesto tu dinero

1. La falsa seguridad del empleo

2. La incapacidad del Estado para asegurarte la jubilación que deseas

3. La insatisfacción laboral

4. La inflación

5. Los impuestos

6. Los intereses

7. Las comisiones

8. Cómo protegerse frente a estos peligros

Capítulo 3: El cambio de paradigma

1. El dinero es malo

2. El dinero es tabú

3. No es mi culpa si no tengo dinero

4. Debo escuchar a la gente de mi entorno

5. Los más ricos son los que más aparentan

6. Ya sé todo lo que necesito para prosperar en la vida
7. La riqueza se adquiere mediente eventos puntuales
8. Para ganar dinero hay que trabajar duro
9. Si fuera tan fácil todo el mundo lo haría
Capítulo 4: Fija tus objetivos financieros
1. Por qué fijarse objetivos
2. Cómo fijarse objetivos
PARTE 2 CUATRO FORMAS DE TENER MÁS DINERO
Capítulo 5: Conceptos básicos
1. Ingresos y gastos
2. Activos y pasivos
3. Ingresos activos e ingresos pasivos
4. Patrimonio y flujo de caja
5. Interés simple e interés compuesto
Capítulo 6: Reducir gastos innecesarios
1. Hacer un presupuesto
2. Suprimir los gastos hormiga
3. Reducir los gastos más importantes
4. Comenzar el mes ahorrando
Capítulo 7: Aumentar los ingresos
1. Aumentar los ingresos derivados del trabajo
2. Generar ingresos residuales
3. Vender o alquilar bienes que no utilizas
Capítulo 8: Reducir los pasivos improductivos
1. La deuda mala
2. La deuda buena
3. ¿Es conveniente vivir libre de deudas?

Capítulo 9: Aumentar los activos productivos

Capítulo 10: La relación entre todo lo anterior

PARTE 3 PON A TRABAJAR TU DINERO POR TI: INVIERTE CON INTELIGENCIA

Capítulo 11: Observaciones preliminares sobre las inversiones

1. Falsas creencias acerca de las inversiones

2. El mejor momento para comenzar a invertir

3. La mejor inversión del mundo

4. Terminología de inversiones

5. Relación riesgo-rentabilidad-liquidez y el perfil inversión

6. La rentabilidad pasada no es garantía de rentabilidad futura

7. Diversificación y descorrelación

8. Paciencia: La gran virtud de los mejores inversores

9. La regla del 72

10. La regla del 4 %

11. Libertad de movimiento de capital

Capítulo 12: Bolsa

1. Los principales activos en los que invertir en bolsa

2. La psicología de las inversiones en bolsa

3. Elección de la estrategia de inversión

4. Elección del horizonte de inversión

5. Elección del tipo de gestión

6. Las herramientas para invertir en bolsa

7. Algunas estrategias probadas para invertir en bolsa

Capítulo 13: Inversiones inmobiliarias

1. Por qué invertir en el sector inmobiliario

2. Tipos de inversiones inmobiliarias

3. Elementos que tener en cuenta antes de inverir en inmobiliaria
4. Ejemplo concreto de inversión inmobiliaria
Capítulo 14: Negocios, físicos y online
1. Negocios físicos
2. Negocios *online*
Capítulo 15: Inversiones alternativas
1. Metales preciosos
2. Criptomonedas
3. *Crowdlending*
4. *Crowfunding* inmobiliario
5. Vino
6. *Whisky*
7. Arte
8. Otras inversiones alternativas
Capítulo 16: Composición y gestión de cartera
1. Creación de tu cartera de inversión
2. Gestión de tu cartera de inversión
PARTE 4 CONCLUSIÓN
BONUS
LECTURAS RECOMENDADAS

INTRODUCCIÓN

Encontrar el título adecuado para un libro es quizá lo más difícil de todo el proceso de escritura. Tiene que ser llamativo e, idealmente, debe también dejar intuir de qué irá el contenido, aunque, por supuesto, hay un gran número de excelentes libros con títulos enigmáticos.

Después de mucho reflexionar, he decidido titular este como Inversión: Claves para alcanzar la libertad financiera, porque refleja dos de las principales ideas que encontrarás en él.

La primera, la más rebuscada de las dos, se basa en el hecho de que la palabra «inversión» refleja una transformación importante, pudiendo incluso llegar a producir un giro de ciento ochenta grados respecto a la trayectoria actual de tu dinero y, por consiguiente, de tu vida. Así pues, a través de este libro aprenderás cómo puedes darle la vuelta por completo a tus finanzas personales para que tu vida cambie en la dirección que deseas.

De hecho, verás que alcanzar la libertad financiera no es tan difícil como crees ahora mismo si asientas bien las bases y tienes una sólida educación en la materia.

La segunda idea, mucho más intuitiva, es que debes invertir tu dinero para poder realizar el cambio que acabo de mencionar. Para ayudarte, encontrarás en estas páginas múltiples ideas de inversión, todas ellas complementarias entre sí.

Hasta la fecha se han escrito muchos libros sobre el tema, algunos de ellos excelentes. De hecho, al final de este encontrarás una lista con varios de los títulos que más me han ayudado a aprender y que, en mi opinión, son de lectura obligada si quieres profundizar aún más en el tema de las inversiones (lo cual te animo a hacer sin el menor atisbo de duda).

Sin embargo, hasta donde yo sé, pocos aúnan de un modo satisfactorio las dos temáticas que aquí se abordan: la educación financiera y las inversiones. En mi humilde opinión, las obras sobre educación financiera

son, o muy básicas o demasiado abstractas, lo cual hace que no puedan implementarse. Y, por su parte, aquellas que tratan sobre inversiones son demasiado específicas y complejas para los principiantes.

Mi intención al escribir este libro es poder cubrir ambos aspectos de manera clara y comprensible (incluso para los más principiantes) y dar ideas de inversión concretas que pueden ser puestas en práctica por cualquier lector.

En otras palabras, mi principal propósito es acompañarte en tu inversión (entendiendo el término como «transformación») para que, antes de lo que crees, puedas realizar tu primera inversión (entendida como su acepción más habitual) de manera inteligente. El fin es lograr que el dinero trabaje por ti, en vez de que tú trabajes por dinero.

Este libro no tiene por propósito venderte humo ni llenarte la cabeza de ideas y sueños inalcanzables. Eso solo te dejaría con más dudas de las que puede que te estés planteando ahora mismo.

Por el contrario, pretende enseñarte a crear tu propio plan para alcanzar la libertad financiera. Es decir, darte soluciones y respuestas a las preguntas actuales a través de la democratización y vulgarización (en su acepción más positiva) de las inversiones.

Te adelanto que eso pasa por aprender, asimilar y luego implementar lo aprendido. Porque de nada te servirá leer esto (o cualquier otra cosa) si no aplicas lo que aprendas.

Por eso este libro está cargado de acciones prácticas. Te invito a implementarlas según las recorres porque, de lo contrario, las olvidarás y no te habrá servido de nada leerlo, más allá de amenizar unas pocas horas de tu sagrado tiempo.

Para ayudarte a realizar estas acciones prácticas, este libro viene acompañado de un regalo: un paquete de hojas de cálculo y gráficas a través de las cuales podrás realizar los ejercicios oportunos para que así le saques un mayor partido a tu lectura. Si quieres descargar las hojas de

cálculo no tienes más que ir al siguiente enlace e indicar la dirección de email en la cual te gustaría recibirlas:

https://www.elclubdeinversion.com/bonus-extra-libro/

Volviendo al libro en sí, está estructurado de la siguiente manera:

- **Parte 1: explica por qué es crucial aprender sobre educación financiera. Hablaremos de lo que te estás perdiendo por no tener una sólida educación sobre este tema y de los peligros a los que estás expuesto. Veremos también el cambio de mentalidad que debes operar para dejar atrás las creencias sobre el dinero que te limitan y cómo orientarte hacia la riqueza y abundancia. Por último, tocaremos el tema de los objetivos financieros para que aprendas a fijar los tuyos propios.**

- **Parte 2: lo primero que haremos será aprender los conceptos básicos acerca del dinero, pues son los cimientos para una vida próspera y llena de abundancia. Luego, veremos en detalle cuatro formas de tener más dinero, lo cual pasa, por un lado, por reducir gastos y el pasivo improductivo y, por otro, por aumentar ingresos y el activo productivo.**

- **Parte 3: la tercera parte está dedicada a las inversiones que hemos de hacer para que nuestro dinero trabaje para nosotros produciendo ingresos pasivos y aumentando nuestro patrimonio. Esta es la parte más extensa, pues existen numerosas inversiones que se pueden realizar. Pero antes de entrar a ver en detalle inversiones tales como la bolsa, las inmobiliarias, los negocios o las inversiones alternativas, vamos a realizar una serie de observaciones preliminares importantes para asentar las bases (la terminología técnica necesaria, entender la relación entre riesgo y rentabilidad, etc.). Hablaremos también de cómo crear y gestionar una cartera equilibrada y bien diversificada.**

- **Parte 4: para concluir haré una serie de observaciones con el objetivo de que termines el libro con gran motivación y ganas de implementar todo lo que he compartido aquí contigo. El objetivo es que puedas comenzar tu camino hacia la libertad financiera hoy mismo.**

Cada una de estas partes está dividida en capítulos y secciones que siguen un orden lógico, basándose unos sobre los aprendizajes de los anteriores.

Al final de cada capítulo encontrarás un resumen de los puntos principales que considero importante retener. De esa manera te resultará más fácil refrescar la memoria sobre los elementos clave del libro en el futuro.

Cabe destacar que, si bien esta obra trata sobre el dinero, el propio dinero no es un fin en sí mismo. Se trata, en realidad, de un medio para tener una mayor libertad (geográfica, temporal y financiera), más opciones, la posibilidad de elección y vivir una vida extraordinaria y fuera de lo común.

También me gustaría hacer desde el principio una advertencia importante: todo el mundo puede alcanzar la libertad financiera, pues nadie está predeterminado ni para el éxito ni para el fracaso. Sin embargo, no todo el mundo lo hará.

Está demostrado que solo un pequeño porcentaje de las personas que se propongan cambiar sus vidas lo lograrán. La gran mayoría de ellas se quedarán por el camino, a las puertas de una vida extraordinaria: unas por pereza, otras por falta de fuerza de voluntad, otras porque son impacientes y se rinden antes de alcanzar su objetivo, etc.

Así pues, la diferencia entre el éxito y el fracaso financiero dependerá de tu concentración, de tu motivación y de tus esfuerzos. Por lo tanto, tu futuro dependerá única y exclusivamente de ti, de tus acciones y omisiones. Tú decides si quieres permanecer estancado en tu situación actual o si, por el contrario, deseas transformar tu vida para que esta sea extraordinaria y abundante.

¿Estás preparado? Espero que sí porque tienes mucho por descubrir, todo ello fascinante. ¡Comenzamos!

PARTE 1
EL PUNTO DE PARTIDA HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA: LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Es probable que estés ya impaciente por saber cómo generar más dinero porque, al fin y al cabo, dinero es lo que hace falta para alcanzar la libertad financiera, ¿verdad?

Pues déjame decirte que sí y no.

Es cierto que para alcanzar dicha libertad debes generar más dinero, y ello de forma pasiva o, por lo menos, semipasiva. Sin embargo, si no sabes gestionar tus ganancias, pronto perderás lo que tanto tiempo y esfuerzo te ha costado obtener y volverás a la casilla de inicio.

Por eso es crucial empezar por el principio, asentando bien las bases. Antes de comenzar a invertir debes aprender a manejar tu dinero y entender por qué es tan importante invertir el excedente.

Además, debes estar convencido de ello pues, de lo contrario, pasarás a engrosar la lista de personas que se quedan por el camino y se rinden mucho antes de ver los maravillosos resultados que les esperan a todos aquellos que sean lo bastante aplicados y pacientes.

Este es el motivo por el que la primera parte del libro está dedicada a la educación financiera, para que aumentes tu inteligencia financiera, aunque ahora mismo pienses que eso no es para ti porque te asustan y/o te aburren los números.

Comenzaremos hablando de lo que te estás perdiendo. Sin duda te sorprenderás al ver las cosas tan magníficas que estás dejando pasar sin ser consciente de ello, pero debes saber que todavía estás a tiempo de cambiar tu destino y llevar a cabo una mejora significativa de tu situación financiera. A continuación, hablaremos de los peligros a los que estáis

expuestos tanto tu dinero como tú, para que entiendas por qué tienes que tomar las riendas de tus finanzas personales desde este preciso instante.

Luego hablaremos de la mentalidad y de las modificaciones que debes operar en ella para poder hacer un cambio de paradigma, dejando atrás las creencias que te limitan y orientándote hacia la riqueza y abundancia. Solo un cambio radical en tu manera de percibir el dinero te permitirá comenzar el camino hacia la libertad financiera.

Por último, veremos cómo fijar tus objetivos, que es uno de los pasos más importantes de cara a comenzar tu camino.

CAPÍTULO 1
Qué es la libertad financiera

Todo el mundo habla de la «libertad financiera» pero… ¿qué significa este concepto?

Sección 1: Definición de libertad financiera

Lo cierto es que no hay una única definición de libertad financiera. Mi opinión (que es también la opinión más extendida) es que la libertad financiera es un estado que se alcanza cuando los ingresos de una persona que no dependen directamente de su trabajo son iguales o superiores a sus gastos.

En otras palabras, cuando podrías mantener tu nivel de vida actual mediante los ingresos que percibes de fuentes distintas a tu trabajo actual.

Ejemplo:
Si eres soltero y necesitas 1.600 € para mantener tu nivel de vida actual, alcanzarás la libertad financiera cuando obtengas como mínimo 1.600 € mediante ingresos que no dependen de tu tiempo de trabajo. Pasados diez años tienes pareja y dos hijos. Ahora necesitas 3.000 € para mantener tu nivel de vida actual, por lo que los 1.600 € de ingresos pasivos que tenías hace diez años serán ahora insuficientes y ya no tendrás libertad financiera. Te harán falta otros 1.400 €

mensuales de ingresos pasivos para seguir gozando de esa libertad.

De este ejemplo se pueden extraer tres elementos de los cuales casi nadie suele hablar en un primer momento, cuando se aborda el tema de la libertad financiera, pues se entiende que pueden producir cierta desmotivación. Aun así, a mí me parece muy importante que seas consciente de ellos, porque si algo hay que ser en temas de libertad financiera es cauto y realista (muchos autores pecan de excesivo optimismo). Estos son los tres elementos que debes tener presentes:

- **Tus necesidades financieras van a fluctuar con el paso del tiempo en base a tu situación personal**, y debes tenerlo claro, además de ser previsor. Por ejemplo, si sabes que tanto tú como tu pareja queréis tener hijos, aunque no sea ahora mismo porque todavía no tenéis una situación financiera estable, tened visión de futuro y planead en consonancia de manera anticipada.

- **Es muy importante contar con un margen de seguridad por si surgen imprevistos.** Esto es cierto tanto en tu día a día mediante tu fondo de seguridad como para tus inversiones (de hecho, el término «margen de seguridad» fue acuñado por Benjamin Graham y es muy empleado por Warren Buffett, como veremos en el capítulo dedicado a las inversiones en bolsa).

- Por eso, antes de considerar dejar tu trabajo actual por haber conseguido ingresos pasivos que igualen tu sueldo, debes tener en cuenta una serie de consideraciones importantes que veremos más adelante.

Así pues, si bien la libertad financiera tiene una definición objetiva, en la práctica será un concepto subjetivo que dependerá de cada individuo y de

sus circunstancias.

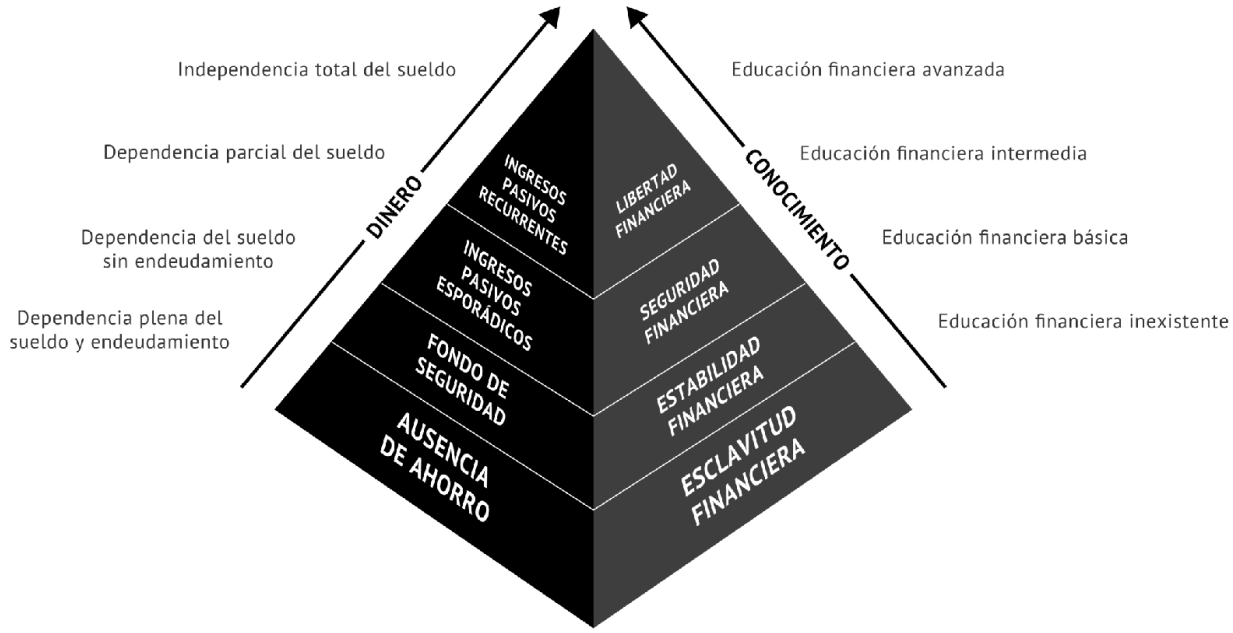
Si deseamos comparar la situación económica de dos personas para ver su grado o nivel de libertad financiera, entonces debemos fijarnos en otra faceta de dicha libertad, que he denominado la autonomía financiera.

Esta consiste en saber el tiempo que puedes vivir si cesan de repente tus ingresos activos y tienes que recurrir a tus ahorros e ingresos pasivos. De esta manera se puede comparar de forma objetiva a dos personas que estén en situaciones distintas.

Ejemplo:
Raúl tiene ahorrados 12.000 € y, como es soltero y vive de alquiler, con 1.000 € le alcanza de sobra para vivir. Raúl no tiene ninguna fuente de ingresos pasivos, pues todos sus ingresos provienen de su sueldo (ingresos activos). Así pues, tiene una autonomía financiera de doce meses [= 12.000 / 1.000].
Roberto por su parte tiene también ahorrados 12.000 €, pero como está casado (sin hijos) y tiene una hipoteca, necesita 1.750 € para mantener su nivel de vida actual. Además de su sueldo, recibe todos los meses 250 € de dividendos por una inversión en bolsa que realizó hace algunos años. Así pues, Roberto tiene una autonomía financiera de ocho meses [= 12.000 / (1.750 - 250)].
Por último, tenemos a Ramón, que también tiene 12.000 € ahorrados. Al igual que a Raúl, le bastan 1.000 € al mes, pues no tiene familia ni hipoteca. Sin embargo, además de su sueldo,

Ramón recibe todos los meses 1.250 € de ingresos pasivos del alquiler de dos pisos que compró hace un tiempo gracias a financiación bancaria.
Por lo tanto, tiene autonomía financiera total, puesto que podría vivir de forma indefinida con los ingresos pasivos que recibe de sus inversiones. De hecho, además su patrimonio iría aumentando con el paso del tiempo, puesto que le «sobrarían» 250 € todos los meses que podría destinar a realizar más inversiones que le aporten todavía más ingresos pasivos y le hagan aumentar más deprisa su patrimonio.Por lo tanto, cada uno tiene una autonomía financiera distinta, y solo ha alcanzado la libertad financiera real Ramón, el único de los tres que puede vivir de sus ingresos pasivos y, más aún, su patrimonio aumenta con el paso del tiempo sin necesidad de trabajar por dinero.

Según los resultados del cálculo anterior, podemos categorizar a las personas en una pirámide con cuatro escalones, tal y como podemos ver en el siguiente diagrama.



Estos son los 4 escalones de la pirámide financiera:

- **Esclavitud financiera:** **en la base de la pirámide se encuentran todas aquellas personas que tratan de sobrevivir financieramente. Se habla de esclavitud financiera porque en esta categoría encontramos a personas que dependen de su nómina para llegar a fin de mes, pues no tienen ninguna otra fuente de ingresos ni tampoco tienen ahorros. Si pierden su trabajo o tienen un imprevisto, eso es catastrófico no solo para ellas sino para el resto de su familia, que depende económicamente de ellos.**

  Además, muchas de estas personas tienen gastos superiores a sus ingresos, por lo que no consiguen llegar a final de mes. Esta situación les conduce a recurrir a deuda (en este caso deuda mala o incluso tóxica) para poder mantener su nivel de vida, lo cual empeora todavía más su (ya de por sí precaria) situación financiera. En términos de educación financiera, esta es inexistente, y ello acarrea serias consecuencias sobre el plano emocional y de salud tanto física como mental, pues están siempre angustiados por la falta de dinero, que afecta a todos los aspectos de sus vidas.

- **Estabilidad financiera:** las personas que se encuentran en el segundo escalón de la pirámide siguen dependiendo de su salario para subsistir, pero se han dado cuenta de que es importante generar otras fuentes de ingresos. Aunque no tienen unos avanzados conocimientos financieros, sí son conscientes de la importancia de ahorrar y tener constituido un fondo de seguridad para poder hacer frente a los imprevistos sin necesidad de endeudarse. Esto les hace vivir mucho más tranquilos y sin tener el agua al cuello, aunque están todavía lejos de su vida ideal.

- **Seguridad financiera:** en el tercer peldaño se encuentran las personas que tienen una educación financiera más sólida y que han entendido que solo trabajando y ahorrando no van a prosperar desde un punto de vista económico, por lo que han comenzado a invertir. Estas personas todavía dependen de su trabajo, pero, gracias a las inversiones realizadas, han conseguido instaurar otras fuentes de ingresos complementarias. Saben que, si perseveran y siguen constituyéndose fuentes de ingresos pasivos adicionales, conseguirán ascender en la pirámide.

- **Libertad financiera:** en la cúspide de la pirámide encontramos al club reducido de personas que han alcanzado la libertad financiera, puesto que los ingresos pasivos que obtienen de sus inversiones superan lo necesario para mantener su nivel de vida actual. Como hemos visto, es una categoría amplia. Ciertas personas que son libres financieramente hablando tendrán lo justo para mantener su nivel de vida actual sin tener que trabajar. En cambio, otras personas, en concreto las que tienen flujos dinerarios positivos todos los meses, irán aumentando sus activos productivos, lo cual les hará generar todavía más ingresos, y podrán vivir una vida con mucha abundancia si lo desean.

  Por eso ciertos autores desdoblan la cúspide de la pirámide en dos («libertad financiera» y «abundancia financiera»), pero yo prefiero mantenerla como una sola, porque cada persona querrá llevar un nivel

de vida distinto en función de su personalidad. Por ejemplo, si estás acostumbrado a desplazarte por tu ciudad en bicicleta, por mucho dinero que tengas, es bastante improbable que te compres un costoso coche deportivo que no resuena con tu personalidad ni tus necesidades.

Por su entorno familiar y la educación recibida, cada persona comienza en un nivel distinto, pero todo el mundo puede ir subiendo escalones.

De hecho, con independencia del escalón en el que te encuentres en este momento, este libro te va a dar las claves tanto mentales como de acción concreta que debes implementar para ir escalando los distintos peldaños.

Quiero que recuerdes algo muy importante que mencioné en la introducción: todo el mundo puede llegar a la cúspide de la pirámide y alcanzar la independencia financiera, pero solo unos pocos lo harán. Solo tú podrás determinar si consigues llegar hasta lo más alto si pones todo el foco, empeño y esfuerzo necesario para ello. Así que tu futuro financiero está en tus propias manos. Tú decides en qué dirección quieres ir.

Sección 2: Las tres dimensiones de la libertad financiera

Se suele considerar que la libertad financiera tiene tres dimensiones:

1. Libertad temporal: disponer de tu tiempo como te parezca más conveniente y sin tener unos horarios fijos.

2. Libertad geográfica: poder encontrarte en todo momento en el lugar del mundo que más te apetezca. De hecho, no tienes por qué tener un «campo base».

3. Libertad económica: poder tomar decisiones sin tener que preguntarte si económicamente puedes hacerlo.

Ejemplo:
Mónica es una *freelance* soltera que ha decidido irse a vivir a Tailandia por el buen clima, el bajo coste de la vida y la facilidad para desplazarse de una isla a otra a lo largo del sureste asiático. Durante las mañanas hace submarinismo, yoga, clases de cocina, mejora su inglés, etc. Y por las tardes trabaja tres horas de lunes a jueves. Cuando le apetece, va a visitar a sus amigos en Malasia o en Indonesia sin preocuparse por el gasto del viaje. Mónica trabaja, pues adora lo que hace y a sus clientes, pero podría dejarlo en cualquier momento, puesto que la renta que recibe por el alquiler de su piso en España es más que suficiente para costear su nivel de vida en Tailandia, que es muy reducido.
Juan es un directivo de una conocida empresa del IBEX 35 que ha decidido dejar de trabajar a los cincuenta para pasar más tiempo con su mujer e hijos. Por las mañanas, mientras ellos están en clase, se dedica a realizar la gestión de sus inversiones, incluidas las inversiones en bolsa, pues le gusta hacer day trading, y por las tardes disfruta acompañando a sus hijos a las distintas actividades a las que están apuntados. Cuando lo desea puede ir a comer a restaurantes elegantes con su mujer sin preocuparse por el precio del menú.

Así pues, aunque llevan vidas muy distintas, tanto Mónica como Juan son libres desde el punto de vista financiero.

Me parece muy importante aclarar un concepto desde el principio: la relación entre la libertad financiera y la frugalidad.

En la última década se ha puesto muy de moda un movimiento llamado FIRE, de sus siglas en inglés *Financial Independence, Retire Early*. Es decir, poder alcanzar la libertad financiera para así dejar de trabajar siendo todavía joven y jubilarse pronto.

El movimiento FIRE está enfocado a reducir gastos para así aumentar nuestra tasa de ahorro. Destinando este ahorro a inversiones, se obtendrán los ingresos pasivos que te permitirán jubilarte pronto.

En sí no tengo nada en contra de este movimiento ni manera de proceder, pues es una manera válida de alcanzar la libertad financiera. Sin embargo, no es la que te voy a enseñar en este libro, porque yo parto de una premisa bien distinta: la libertad financiera no es un fin en sí mismo, por lo que debemos disfrutar nuestro camino hasta que lleguemos a ella.

Si durante el proceso tenemos que privarnos de todo para poder ahorrar al máximo (que es justo lo que promueve la frugalidad), no va a ser un camino agradable y, además, corremos el riesgo de tirar pronto la toalla porque el ser humano es impaciente por naturaleza y necesita ver resultados inmediatos.

Aunque ahora no creas que es posible, a través del libro me gustaría mostrarte que en realidad es mucho más sencillo generar más ingresos que reducir gastos. En cualquier caso, te enseñaré maneras de hacer ambas, pues una cosa es innegable: si combinas las dos alcanzarás mucho antes la libertad financiera.

Por lo tanto, aunque mi objetivo para ti es el mismo que el del movimiento FIRE, el camino hasta él es bien distinto, pues yo quiero que disfrutes del proceso y no debas limitarte a vivir una vida modesta y con restricciones.

Habrás alcanzado la verdadera libertad financiera cuando puedas mantener el nivel de vida que deseas. Si eres una persona a la que le gustan los lujos, entonces tienes que ser consciente de que necesitarás más ingresos pasivos que una persona comedida que no desea vivir una vida con costosas extravagancias, no porque no se lo pueda permitir, sino porque no resuena con su personalidad.

Tú debes ser quien decida qué tipo de vida quieres vivir y, bajo ningún concepto, debes dejar que el dinero o los demás lo hagan por ti. Si quieres llevar un nivel de vida superior, entonces deberás trabajar de una forma más inteligente (y quizá también durante algo más de tiempo) para generar ingresos pasivos adicionales que te permitan alcanzar el ritmo de vida que deseas. Pero que no te engañen: todo es posible si tienes el enfoque y las herramientas adecuadas para ello.

Sección 3: Libertad financiera y trabajo

Ahora que ya conoces mi definición de la libertad financiera, te puedes estar planteando la siguiente pregunta: «¿Es preciso dejar de trabajar para considerar que se ha alcanzado la libertad financiera?».

No, en absoluto.

Tener libertad financiera significa que no necesitas trabajar por dinero. Una cosa muy distinta es tener la libertad de decidir si se trabaja o no y en qué condiciones se hace.

Por lo tanto, en mi opinión es perfectamente posible gozar de independencia financiera y, sin embargo, seguir trabajando, sea por cuenta propia o ajena. Porque, cuando puedes decidir y no estás obligado a hacerlo, es cuando de verdad puedes dedicar tu tiempo a las cosas que más te apasionan y te llenan y, por lo tanto, no te importará trabajar. Más bien

todo lo contrario, agradecerás mantener tu cerebro activo, porque si estás todo el día, todos los días del año, tumbado al sol en la playa, pronto te cansarás de llevar una vida intelectual y físicamente pasiva.

Así pues, la libertad financiera, aunque se mide en términos dinerarios (es decir, cuando tus ingresos pasivos igualan o superan a tus gastos), en realidad va de libertad y de elecciones. De tener la libertad de poder escoger por ti mismo lo que deseas hacer en todo momento y cómo empleas tu tiempo.

Porque una cosa debe quedar clara desde el comienzo del libro: lo más valioso en esta vida no es el dinero sino el tiempo. El dinero se gana y se pierde, pero el tiempo, en cambio, va pasando y no podemos recuperarlo.

Además, hay que saber que tener ingresos recurrentes por parte de nuestro empleador va a ser un excelente trampolín de cara a invertir ese dinero para poder adquirir activos que nos van a generar ingresos pasivos. Un claro ejemplo son las inversiones inmobiliarias.

Cuando vas al banco a solicitar un préstamo para invertir en el sector inmobiliario (esto se conoce como «apalancamiento» y hablaremos de ello con gran detalle más adelante), además de la garantía hipotecaria, el banco apreciará tener otras garantías de cara a concederte el préstamo.

Por eso analizará con cuidado cuáles son tus fuentes de ingresos, para asegurarse de que vas a poder hacer frente a las cuotas del préstamo. Si tienes una nómina, aunque no sea muy elevada, eso ya le va a dar seguridad al banco de que tienes ingresos todos los meses, a los cuales podría recurrir en caso de problema.

Así pues, el tener un empleo, aunque no sea de tu agrado, es algo positivo de cara a constituir fuentes de ingresos pasivos. Si ahora mismo tu trabajo no te gusta, te animo a que todas las mañanas te levantes pensando: «el esfuerzo que estoy haciendo ahora me va a ayudar a ser libre en el futuro». Con esta mentalidad y visión lograrás hacer tus jornadas más amenas y, con el tiempo, lograrás alcanzar la libertad financiera si realizas los pasos adecuados en esa dirección, como veremos a lo largo de todo este libro.

¿Hasta cuándo aguantar en tu empleo si en realidad no te gusta? Ese es el quid de la cuestión.

Muchas personas consideran que, en cuanto hayas alcanzado la libertad financiera, es decir, en cuanto los ingresos que obtienes de manera pasiva a través de tus inversiones son suficientes para cubrir los gastos asociados con tu nivel de vida actual.

Sin embargo, yo prefiero ser más cauta y considerar que debes mantener tu empleo hasta que tengas la seguridad financiera necesaria para dar el salto. Esto es un concepto subjetivo, pues va a depender de una persona a otra en función de numerosos criterios, comenzando por su situación personal y su tolerancia al riesgo.

Aun así, creo que deberías tener paciencia y esperar como mínimo a que se den las siguientes condiciones:

- **Tener constituido tu fondo de emergencia, del cual hablaremos en detalle más adelante.**

- **Llevar recibiendo dichos ingresos pasivos desde hace al menos doce meses. Esto es para asegurarte de que los ingresos son constantes en todas las épocas del año o, no siéndolo, que la media mensual es suficiente para cubrir tus gastos medios.**

- **Que tus ingresos pasivos provengan de fuentes distintas, todas ellas pasivas o, como mínimo, semipasivas (el motivo es la necesidad de diversificación, de la cual hablaremos en detalle más adelante). Esto es para asegurarte de que si, por lo que fuera, alguna de tus inversiones no generase ingresos pasivos durante un tiempo, no tengas que pasar por dificultades económicas o disminuir tu nivel de vida.**

- **Tus ingresos exceden en, al menos, un 20 % a tus gastos. Este aspecto es para asegurarte de que, aunque surja un imprevisto, tienes ingresos suficientes para cubrir los gastos adicionales relativos a dicho imprevisto. Así pues, si tu nivel de vida requiere 1.500 € mensuales, mi**

recomendación es que obtengas por lo menos 1.800 € de ingresos pasivos al mes.

En definitiva, una vez que hayas alcanzado la plena autonomía financiera, es preferible seguir trabajando un tiempo más para tener un margen de seguridad suficiente en caso de que algo falle. De esta manera, cuando por fin decidas dejar de trabajar (o, al menos, dejar de trabajar para otros haciendo cosas que no te gustan y pasar a trabajar en lo que realmente te llena y te apasiona), podrás disfrutar con plenitud de tu libertad financiera.

Sección 4: Dinero y felicidad

Un tema muy controvertido es si el dinero da o no la felicidad.

Cuando alcanzas la libertad financiera (o tienes unas finanzas personales holgadas), te das cuenta de que hay dos tipos de problemas en la vida:

- Los problemas de verdad, que no se pueden arreglar con dinero, como por ejemplo problemas de salud, el fallecimiento de un ser querido, la ruptura de una relación sentimental, etc.

- Los problemas que se pueden arreglar con dinero, como por ejemplo la reparación de un coche o la sustitución de un electrodoméstico estropeado. En mi opinión, cuando tienes ya un cierto nivel económico, todo lo que se pueda solucionar con dinero no son verdaderos problemas, sino meras molestias.

> **Ejemplo:**
> Si tienes problemas para llegar a fin de mes y tu coche de repente se estropea, va a ser un verdadero problema para ti, pues no vas a tener esos 500 € para la reparación y tampoco

vas a disponer de alternativas para llegar a tu puesto de trabajo para poder generar el dinero que necesitas para la reparación del coche.
Por lo tanto, te vas a encontrar inmerso en un círculo vicioso del que es difícil salir, ya que necesitas ir a tu puesto de trabajo para pagar la reparación de un vehículo del cual dependes para ir a él. Para poder reparar el coche e ir a trabajar vas a necesitar recurrir a financiación, lo que te va a obligar a trabajar todavía más horas si no quieres que los intereses de tu préstamo aumenten cada mes y acabes ahogado en deudas.
En cambio, si ya has construido tu fondo de seguridad, esta avería apenas va a suponer un inconveniente para ti. Tan solo llamarás a la grúa para que lleve el coche al taller para repararlo y, con toda probabilidad, tu seguro hasta te ofrezca un coche de sustitución. Habrá sido una molestia el haber tenido que gestionar la reparación y, obviamente, desembolsar esos mismos 500 € no va a ser un plato de gusto, pero no es un problema. La vida continuará como si tal cosa para ti y lo único que tendrás que hacer será reponer esos 500 € en tu fondo de seguridad, lo cual sabrás hacer en pocos meses gracias a las sólidas bases que tienes.

Por lo tanto, cuando tu dinero (o, más bien, tu ausencia de dinero) ya no determine o condicione tu toma de decisiones, solo deberás preocuparte de los problemas de verdad.

En cambio, cuando el dinero en sí es un problema para ti, cualquier cosa (por pequeña que sea) va a ser una complicación añadida. La vida va a ser un constante problema y vas a vivir una existencia gris y deprimente.

Así pues, yo estoy de acuerdo con todos aquellos que opinan que el dinero no da la felicidad per se.

Si eres infeliz porque tu pareja te ha dejado o tienes un cáncer, de nada te va a servir tener millones en el banco. Eso es evidente.

Sin embargo, considero que el dinero sí da soluciones y alternativas en muchos casos. Y estas, junto con la libertad de elección que otorga el dinero, sí pueden hacerte más feliz.

Por lo tanto, no te escudes en tu falta actual de dinero para intentar autoconvencerte de que el dinero no da la felicidad. Más bien intenta entender y aprender cómo tener más dinero, para que solo los verdaderos problemas te preocupen. Ya verás cómo, poco a poco, según vaya aumentando tu capital y disminuyan tus problemas, te sentirás más feliz.

Es importante destacar que la libertad financiera no es una utopía. En realidad, está al alcance de todo aquel que tenga la voluntad y el deseo ardiente de lograrla, y se sienta dispuesto a esforzarse por ella. Porque, permíteme que me repita una vez más, es importante que retengas esta idea: si bien la libertad financiera es asequible, hay que saber que no todo el mundo la alcanzará. Muchos se quedarán por el camino sin nunca llegar a disfrutar de ella y de las maravillosas cosas que ofrece y, por lo tanto, pensarán que es una quimera.

¿Y cómo se alcanza entonces? No existe una respuesta única ni exacta, pues hay múltiples caminos para llegar hasta ella.

Pero lo que sí que es común a todos estos caminos es el punto de partida: la educación financiera.

Sin una sólida educación en la materia te va a resultar muy difícil, por no decir imposible, alcanzar tu objetivo. Puedes ganar mucho dinero, pero, si no sabes cómo ahorrarlo e invertirlo para que este trabaje en tu beneficio, la libertad que buscas será un fantasma para ti.

Por lo tanto, esa es la clave para poder cambiar el rumbo de tu dinero y comenzar tu camino hacia la libertad financiera y, con toda probabilidad, ser más feliz.

Así pues, la gestión de tu dinero debe comenzar a ser una prioridad para ti desde este preciso instante si quieres mejorar tu situación financiera y aumentar tu nivel de felicidad.

Por eso, antes de pasar a ver cómo tener más dinero a final de mes para poder comenzar a invertir y poner a trabajar tu dinero por ti, debemos asentar una serie de conceptos básicos, pero de capital importancia para la salud y bienestar de tu dinero y, por ende, de ti mismo.

Resumen del capítulo:

- **La libertad financiera se logra cuando puedes mantener tu nivel de vida actual mediante los ingresos que percibes de fuentes distintas a tu trabajo. Es un concepto subjetivo que depende de cada individuo y sus circunstancias.**
- **La libertad financiera no va de dinero sino de libertad y elección.**
- **Lo más valioso en esta vida es el tiempo, no el dinero.**
- **Todo el mundo puede alcanzar la libertad financiera, pero solo unos pocos lo conseguirán. Tu futuro financiero está en tus manos, tú decides en qué dirección quieres ir.**

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

- **Define cuál es tu nivel de vida actual y qué cantidad necesitas todos los meses para llevar el ritmo de vida que te gustaría.**
- **Calcula tu autonomía financiera, es decir, cuántos meses/años podrías mantener tu nivel de vida actual si tus ingresos activos desaparecieran de repente.**
- **Determina en qué escalón de la pirámide financiera te encuentras ahora mismo.**
- **Piensa en qué emplearías tu tiempo si tuvieras libertad financiera total.**

CAPÍTULO 2
Los siete peligros a los que está expuesto tu dinero

Resulta curioso, pero muchas personas en las sociedades occidentales actuales tienen más miedo de quedarse sin dinero que de morir.

Es un hecho que no tener unos sólidos conocimientos sobre educación financiera va a incrementar el riesgo de que te quedes sin dinero a lo largo de tu vida.

Y es que, incluso si tienes una vida cómoda y un sueldo decente, tu dinero y tú mismo estáis expuestos a siete grandes peligros por no tener unas sólidas bases sobre educación financiera.

Estos peligros que te acechan son los siguientes:

1. La falsa seguridad del empleo.
2. La incapacidad del Estado para asegurarte la jubilación que deseas.
3. La insatisfacción laboral.
4. La inflación.
5. Los impuestos.
6. Los intereses.
7. Las comisiones.

Detallemos cada uno de estos siete peligros, así como la manera de protegerte frente a ellos.

Con esto no pretendo asustarte, sino que veas la cruda realidad que te espera si no tomas las riendas de tus finanzas. Espero que entiendas que **la libertad financiera no es un lujo sino algo vital para tu supervivencia financiera en un futuro no tan lejano.** Si no actúas ahora que todavía estás a tiempo, no te lamentes en el futuro cuando comiences a pasar serias dificultades económicas.

Sección 1: La falsa seguridad del empleo

La mayor parte de la población considera que tener un trabajo confiere tranquilidad y seguridad. Por eso muchas personas prefieren trabajar por cuenta ajena siendo empleados que por cuenta propia siendo autónomos o, mejor aún, creando una empresa.

El hecho de saber que todos los meses vas a cobrar tu salario, y que este va a ser siempre la misma cantidad, da seguridad a muchos trabajadores. La inmensa mayoría de ellos son adictos a sus nóminas y no pueden vivir sin las inyecciones mensuales de capital en sus

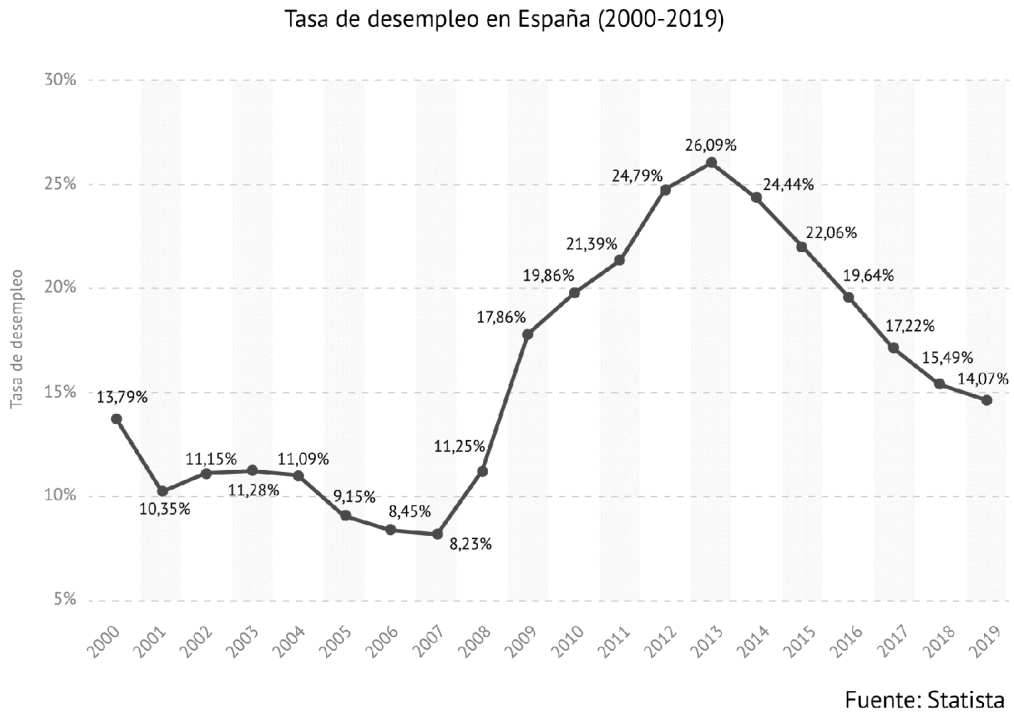
cuentas bancarias. De hecho, Nassim Nicholas Taleb ha llegado a decir que «las tres adicciones más dañinas son la heroína, los carbohidratos y el sueldo mensual».

Sin embargo, se trata de una falsa seguridad, pues esta solo existe cuando las cosas van bien, pero se esfuma sin previo aviso cuando se tuercen.

Recordemos lo que ocurrió durante la crisis de las subprime y la crisis económica española entre 2008 y 2014. La tasa de desempleo en España pasó de un mínimo histórico (en torno a un 8 %) en primavera de 2007 a un máximo histórico en el primer trimestre de 2013, con más de un 26 % de la población activa desempleada. Por su parte, el paro juvenil llegó a marcar más de un 57 %. En otros países europeos, así como en un número importante de economías de la OCDE, se dio un comportamiento similar.

En fechas más recientes, durante la crisis del COVID-19, también aumentó de manera considerable la tasa de desempleo, incluido de personas que jamás se hubieran podido imaginar perder su empleo (aunque fuera de forma temporal) por ser excelentes trabajadores.

El siguiente gráfico permite ver la evolución de la tasa de desempleo en España entre 2000 y 2020. Queda claro que ser empleado no confiere la seguridad que casi todo el mundo parece tener en tiempos de bonanza.



En definitiva, aunque lleves años y años trabajando en una empresa en la que estés muy bien valorado, debes ser consciente de que la seguridad es solo relativa y puede desaparecer en cualquier momento.

Por ejemplo, pueden despedirte después de años de excelente trabajo e inmejorable predisposición a causa de la situación económica por la que está atravesando la empresa o la economía en su conjunto.

Además, debes saber que las economías son cíclicas. Por lo tanto, aunque no pierdas tu empleo cuando se produce una recesión, no debes confiarte, pues puedes perderlo en la siguiente que haya que, con total seguridad, tarde o temprano acabará llegando por los ciclos económicos.

Pero has de saber que la situación económica en la que se encuentra la empresa en la que trabajas o que tu país atraviesa no es la única razón por la que puedes llegar a perder tu empleo. También te pueden despedir por algún error que hayas cometido, por un cambio en el equipo gestor o, incluso, porque enfermes o seas ya demasiado mayor para continuar trabajando.

Además, debido a la globalización, las empresas pueden delegar tareas en empleados que se encuentran en países con costes por trabajador mucho más bajos que los tuyos, lo cual también hará que pierdas tu puesto si le resultas demasiado costoso a la tuya. Porque no debes olvidar que a la inmensa mayoría de las sociedades lo que les importa es tener contentos a sus accionistas y no a sus empleados.

Por último, cabe mencionar la evolución tecnológica que está ya impactando en nuestro día a día. Si bien muchos de estos cambios son positivos, puesto que nos ofrecen muchas facilidades y comodidades, hay que ser conscientes de que la tecnología también va a tener un impacto negativo muy importante sobre cierto tipo de trabajos en distintos sectores.

Por ejemplo, se estima que, en 2035, el 47 % de los puestos de trabajo actuales en EE. UU. serán sustituidos por robots que emplean inteligencia artificial[1]. Se prevé que las estadísticas sean similares en Europa.

Nadie está a salvo, puesto que los robots no solo pueden realizar el trabajo de los empleados manuales (como por ejemplo en las cadenas de producción de los vehículos), sino cada vez más y mejor también el de los empleados altamente cualificados (como, por ejemplo, los médicos, pues en cirugía se recurre cada vez más a robots para realizar operaciones). Los robots no solo harán mejor el trabajo que los humanos, reduciendo con ello el riesgo de error, sino que además lo harán por un coste muy inferior.

En definitiva, por un motivo u otro, es previsible que el paro aumente en los próximos años. Se destruirán numerosos puestos de trabajo que no se verán compensados con la creación de otros nuevos. ¿Cómo afectará a tu economía? Si tu única fuente de ingresos es tu sueldo, de una manera muy negativa. Deberás recurrir a tus ahorros o, peor aún, a créditos para poder mantener tu ritmo de vida a la espera de que encuentres otro trabajo. Este puede tardar tiempo en llegar. O incluso puede no llegar nunca.

Por lo tanto, podrías llegar a quedarte sin dinero.

Esa es la principal razón por la cual **es muy importante que construyas fuentes que te generen ingresos pasivos que sean independientes de tu tiempo de trabajo.** Como veremos más adelante, cuantas más fuentes de ingresos tengas y cuanto más importante sea cada una de ellas, mayor tranquilidad y libertad tendrás. Podrás entonces decidir si deseas trabajar porque de verdad amas lo que haces o si, por el contrario, prefieres hacer otras cosas que te llenen más.

Pero solo si tomas el control de tu dinero desde este preciso instante podrás ser tú quien decida qué quieres hacer. De lo contrario estarás dejando que tu jefe u otros factores externos decidan por ti el futuro de tu vida. Y seguro que es una idea que no te resulta nada atractiva, ¿verdad?

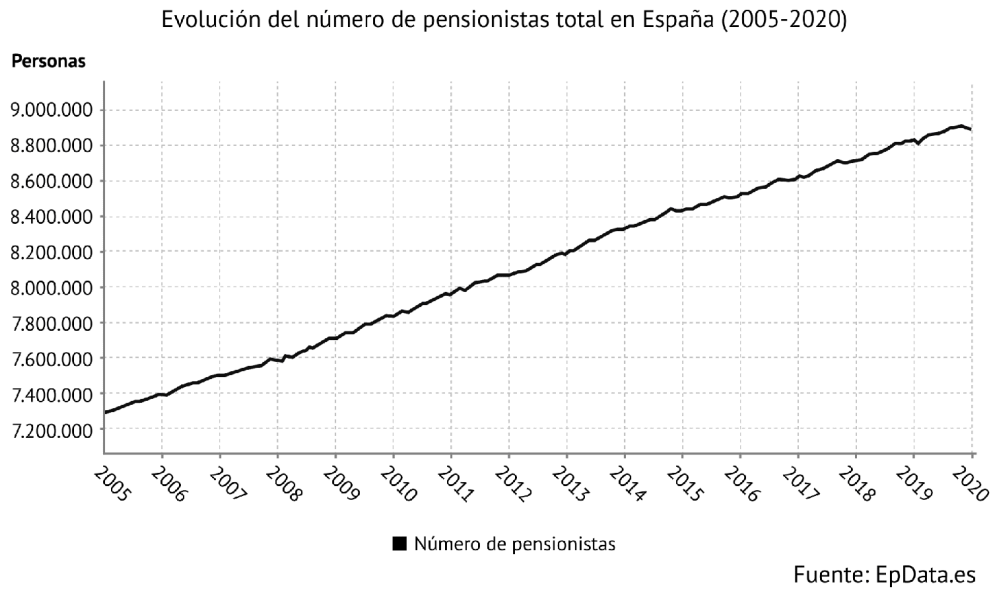
Sección 2: La incapacidad del Estado para asegurarte la jubilación que deseas

Hoy por hoy es ya un secreto a voces que la mayoría de los Estados van a tener serias dificultades en el futuro próximo para poder hacer frente al pago de las pensiones públicas.

Es bien sabido que, por una serie de factores demográficos tales como la disminución de la tasa de natalidad (que tiene por consecuencia el envejecimiento de la población) y el aumento de la esperanza de vida, **el sistema actual de pensiones resulta inviable e insostenible en el medio y largo plazo.**

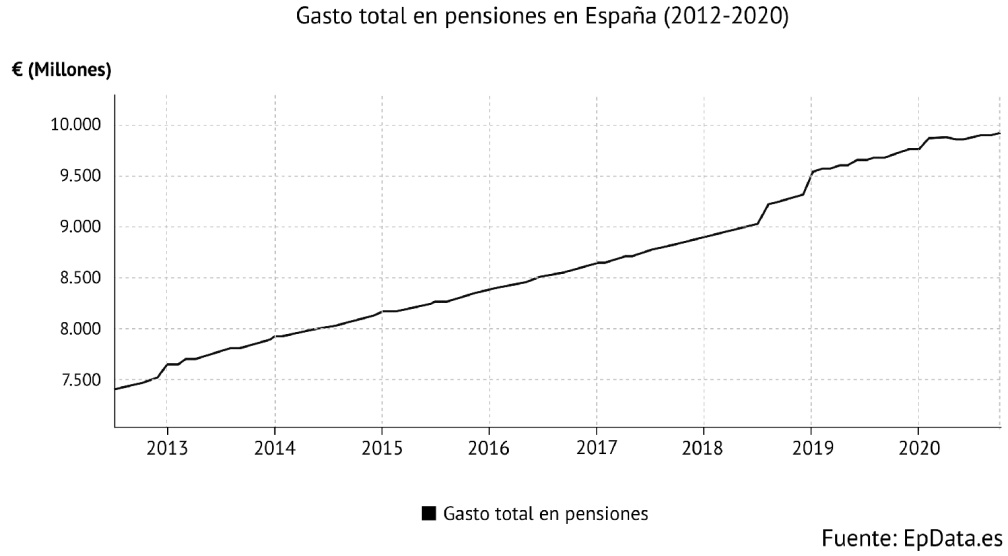
Si bien hace unas décadas los trabajadores tenían la seguridad de saber que sus esfuerzos durante todos los años cotizados se iban a ver recompensados mediante una pensión pública suficiente hasta el fin de sus días, esa seguridad se ha esfumado por completo.

Mira el siguiente gráfico[2].



Se ve con mucha claridad que el número de pensionistas en España aumenta de manera constante con el paso del tiempo. En quince años, ha aumentado en casi un 22 % el número de pensionistas, y las perspectivas demográficas indican que esta cifra no va a hacer más que crecer (y más deprisa todavía) en los próximos años.

Por su parte, el gasto total en pensiones en España en ese mismo periodo de tiempo de quince años ha aumentado más de un 32 %, tal y como vemos en el siguiente gráfico.



De nuevo, las previsiones son que el gasto en pensiones siga aumentando con el paso del tiempo. De hecho, se estima que en 2050 el gasto para el mantenimiento de las pensiones

en España puede llegar a alcanzar el 16 % del PIB frente al 10 % actual.

Estamos hablando de miles de millones de euros todos los años. Y ese dinero tiene que venir de algún sitio, pues bastante endeudado está ya el Estado.

Las estadísticas anteriores reflejan la situación en España, pero has de saber que la situación es muy similar (o incluso peor) en muchos otros países, porque el envejecimiento de la población es un fenómeno global.

Por lo tanto, tal y como están evolucionando las cosas, es muy probable que, para que el sistema de pensiones pueda ser sostenible a largo plazo, haya que aumentar la edad de jubilación y/o disminuir la cuantía de las pensiones. Además, no sería de extrañar que estas medidas vayan acompañadas de un aumento de los impuestos (tanto sobre los ingresos derivados de las rentas del trabajo como sobre la propiedad, vehículos, IVA, etc.), de lo cual hablaremos en detalle más adelante en este capítulo, porque los impuestos son otro de los siete peligros a los que está expuesto tu dinero.

Por lo tanto, si bien tienes que seguir contribuyendo con la misma regularidad y con los mismos importes (y también durante más años) a la Seguridad Social a lo largo de tu vida laboral, ya no existe ninguna garantía de que el Estado vaya a poder asegurarte un futuro digno cuando dejes de trabajar.

Probablemente sí que recibas una pensión, pero para hacerlo tendrás que trabajar más años y el importe de esta será muy inferior a lo que habías esperado, lo que implica que podría incluso llegar a ser insuficiente para cubrir tus necesidades más básicas como alojamiento, alimentación y vestimenta.

Quiero que te tomes el tiempo de interiorizar este peligro. Con honestidad, deja por favor de confiar en el Estado de forma ciega y comienza a darte cuenta de que **nadie se va a preocupar por tu futuro financiero.** Eso es responsabilidad tuya y, si tú no te preocupas por tu futuro, nadie lo hará por ti.

Sección 3: La insatisfacción laboral

Olvidemos por un momento los dos peligros que acabamos de ver e imaginemos que tienes la total y absoluta certeza de que durante tu vida laboral activa no vas a ser despedido (como ocurriría si fueras, por ejemplo, funcionario público) y que, además, el futuro de tu pensión está garantizado.

Aun asumiendo todo eso (que, como ya hemos visto, es mucho asumir, pues la realidad y proyecciones futuras son bien distintas y bastante menos alentadoras), ¿estás satisfecho con tu trabajo? ¿Te gusta lo que haces? ¿Y también te gustan tu jefe y tus compañeros de trabajo?

Si la respuesta a todas estas preguntas es que sí, me alegro por ti y deberías considerarte un auténtico afortunado, ya que las estadísticas muestran que en torno al 70 % de los trabajadores sufre insatisfacción laboral.

En la mayoría de los casos, dicha insatisfacción es fruto de la frustración causada por el hecho de que el empleado considera que su remuneración es insuficiente. En otros casos la insatisfacción deriva del malestar que hay dentro de la empresa o porque no se reconocen ni recompensan los logros individuales de los trabajadores.

En cualquier caso, las emociones de estas personas vienen dictadas por el día de la semana. Desazón y desasosiego el lunes por la mañana y euforia el viernes por la tarde. Es una rueda constante, semana tras semana, mes tras mes, año tras año.

Visto que, en términos de número de horas, el trabajo supone una parte muy importante de la vida de la mayoría de las personas, la insatisfacción laboral repercute de un modo muy negativo en todos los demás aspectos de su vida: relaciones familiares, relaciones sociales, estado físico, estado de ánimo, ambición, ilusión, etc.

Tal vez puedas aguantar con esta situación seis meses, un año, quizá dos. Pero, ¿te ves sacrificando treinta o incluso cuarenta años de tu vida en un empleo que no solo no te gusta sino que te hace sentir malestar y te desmotiva por completo? ¿Sobre todo cuando son los mejores años de tu vida?

Puede que tu respuesta sea que no, pero ¿cómo poder escapar de esta situación si necesitas el dinero que te proporciona tu puesto de trabajo para llegar a fin de mes?

Lo habrás adivinado. Otra vez más la respuesta está en la educación financiera. Solo si tienes unas sólidas bases y aprendes a gestionar tu dinero podrás escapar de esta espiral tan nociva para ti y todo tu entorno. Podrás decidir en qué, dónde y con quién deseas empeñar tu tiempo en todo momento.

Sección 4: La inflación

Todo el mundo ha oído hablar de la inflación, pero muy pocas personas entienden de verdad las repercusiones que puede tener sobre su economía y su futuro si no aprenden a dominarla.

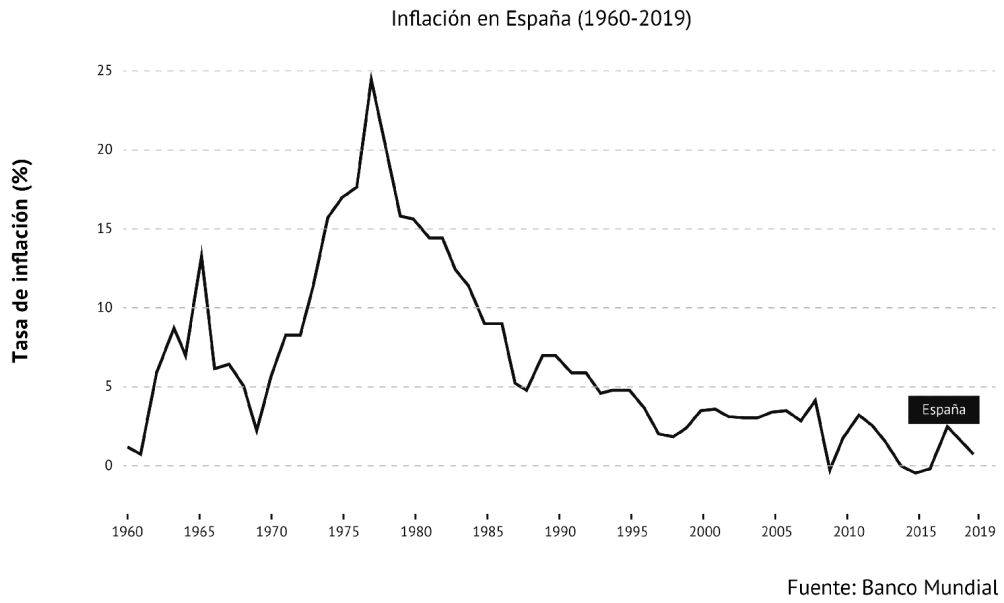
Para que entiendas por qué es tan perjudicial la inflación para tu dinero, quiero primero explicarte qué es.

La inflación se puede definir como un aumento de los precios de los productos y servicios de una economía durante un periodo de tiempo determinado. En otras palabras, cuando hablamos de inflación nos referimos a que la media de los precios de los bienes y servicios de un país ha aumentado.

Por su parte, la tasa de inflación es el porcentaje de variación del nivel general de precios de una economía entre dos periodos de tiempo, que por lo general es de un año[3].

La tasa de inflación varía mucho de un país a otro. Si bien en la Unión Europea se intenta que la inflación se sitúe por debajo (pero cerca) del 2 % en el medio plazo para mantener una estabilidad de precios, en otros lugares del mundo se pueden ver tasas de inflación disparatadas.

A continuación podemos ver la evolución de la tasa de inflación en España desde 1960[4].



Dos países que por desgracia se han visto inmersos en épocas de inflación extrema (conocida como hiperinflación) son Argentina y Venezuela, donde la inflación ha alcanzado tasas espeluznantes, de más de un 50 % en 2019 en Argentina y de varios miles de porcentaje en Venezuela ese mismo año.

Comparado con esas tasas tan elevadas y dañinas para la economía y la población de los países que por desgracia sufren hiperinflación, una tasa de inflación de un 2-3 %, puede parecer irrisoria.

Sin embargo, quiero demostrarte que incluso una tasa de inflación de un 3 % va a tener un efecto muy negativo sobre tu dinero y tu futuro.

Ejemplo:
Imagina que tienes ahorrados 10.000 € en una cuenta

bancaria no remunerada (es decir, un tipo de interés 0 %). Dentro de cinco años, tu cuenta seguirá indicando que dispones de 10.000 € asumiendo que no te cobran comisiones por dicha cuenta que, como veremos en la siguiente sección, es mucho asumir.
Sin embargo, el poder adquisitivo de esos mismos 10.000 € habrá disminuido de un modo significativo en esos cinco años. Más concretamente, habrás pasado de poder comprar el equivalente de 10.000 € en bienes y servicios a poder adquirir tan solo el equivalente de 8.587,43 €. Y, al cabo de diez años, se habrán reducido todavía más, a 7.374,24 €, para ser exactos.

Y eso es con una inflación moderada, del 3 %. Si realizamos los mismos cálculos con una tasa de inflación del 5 %, al cabo de diez años habremos perdido un 40 % de poder adquisitivo. Y si la tasa de inflación es del 10 %, entonces habremos perdido un 65 %. Esto quiere decir que nuestros ahorros valdrán tan solo un tercio de lo que valían diez años antes.

Y todo esto por el mero transcurso del tiempo y por haber dejado nuestro dinero abandonado en el banco, sin producir.

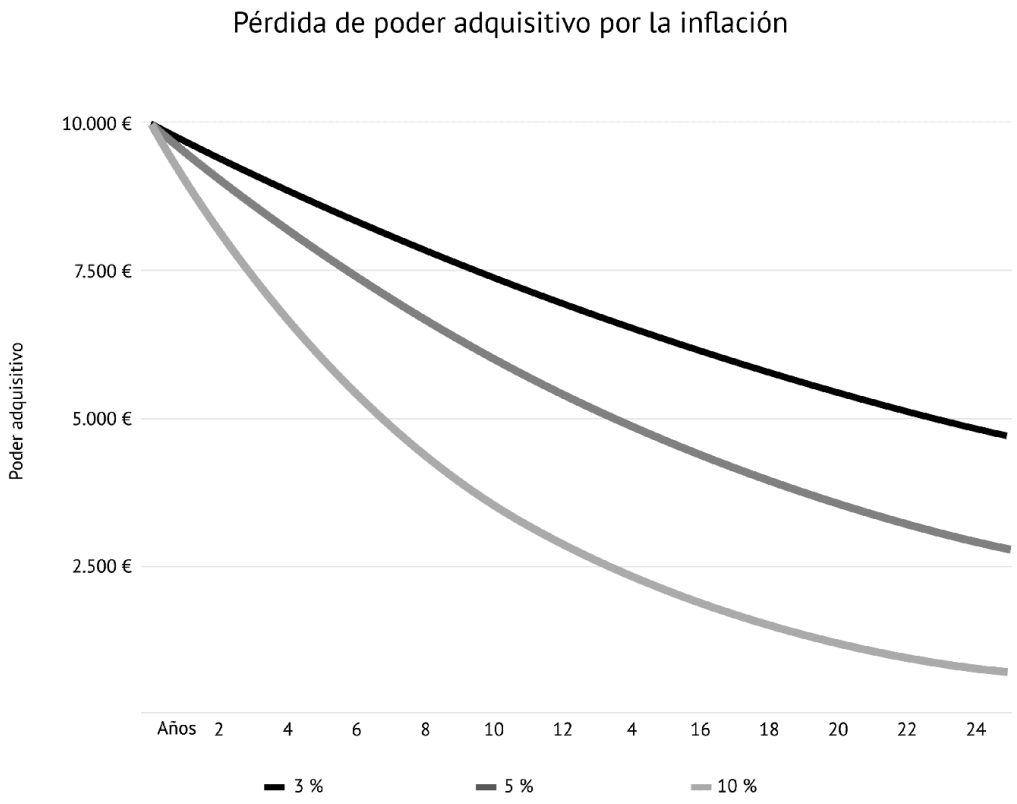
¿No te parece muy peligroso? A mí desde luego que sí. Es como si una mano invisible te estuviera robando un poquito cada día. Las cantidades que te sustrae son pequeñas, pero si las tenemos en cuenta en su conjunto a lo largo de los años es una verdadera sangría.

A continuación incluyo una tabla para que puedas ver con más detenimiento cómo se va reduciendo el poder adquisitivo de tu dinero, según cuál sea la tasa de inflación del país en el que te encuentras. Aprovecho para recordarte que puedes descargarte todas las gráficas, tablas y ejercicios del libro para sacarle el máximo partido[5].

Impacto de la inflación sobre los ahorros

Año	Tasa de inflación		
	3%	5%	10%
Capital de partida	**10.000,00 €**	**10.000,00 €**	**10.000,00 €**
1	9.700,00 €	9.500,00 €	9.000,00 €
2	9.409,00 €	9.025,00 €	8.100,00 €
3	9.126,73 €	8.573,75	7.290,00 €
4	8.852,93 €	8.145,06 €	6.561,00 €
5	8.587,34 €	7.737,81 €	5.904,90 €
6	8.329,72 €	7.350,92 €	5.314,41 €
7	8.079,83 €	6.983,37 €	4.782,97 €
8	7.837,43 €	6.634,20 €	4.304,67 €
9	7.602,31 €	6.302,49 €	3.874,20 €
10	7.374,24 €	5.987,37 €	3.486,78 €

En el siguiente gráfico tienes la misma información de manera más visual y con un horizonte de tiempo mayor (veinticinco años frente a los diez de la tabla anterior) para que te des verdadera cuenta del impacto tan nefasto que tiene la inflación sobre tu futuro financiero si no haces nada al respecto.



En definitiva, lo que debes retener es que la inflación va devorando poco a poco y en silencio los ahorros que tanto tiempo y esfuerzo te ha costado acumular.

Muchas personas piensan que invertir es arriesgado y que pueden llegar a perder dinero. Sin embargo, no son conscientes de que es casi más arriesgado no invertir, pues con total seguridad van a perder dinero con el mero paso del tiempo. Si no actúas, tus ahorros no tendrán valor alguno dentro de unos años. Y, sin embargo, es muy fácil poner remedio a esta situación tan desoladora.

La solución radica en tener una sólida educación financiera e invertir. Es preciso aprender y entender bien cualquier inversión antes de realizarla para reducir su riesgo y maximizar nuestras oportunidades de obtener ganancias.

Más adelante veremos lo que debes hacer, no solo para que tu dinero deje de perder poder adquisitivo sino, mejor aún, que aumente con el paso del tiempo al ponerlo a trabajar a tu servicio.

Sección 5: Los impuestos

Como bien sabes, todos los Estados recaudan impuestos con el propósito de poder cubrir los gastos derivados de la salud pública, la educación, las infraestructuras, el alumbrado de las calles y las carreteras, etc.

Es lógico que todos contribuyamos a todos estos servicios públicos a través de una parte de nuestros ingresos.

¿Tienes alguna idea de qué porcentaje de tus ingresos anuales pagas al Estado y demás autoridades en concepto de impuestos? Te animo a que intentes averiguarlo antes de seguir leyendo.

Lo cierto es que en muchos países un trabajador medio paga cerca del 50 % de sus ingresos entre contribuciones a la Seguridad Social e impuestos. Impuesto sobre la renta, impuesto sobre el valor añadido de los productos y servicios que adquirimos, impuesto sobre la propiedad, sobre los vehículos y un largo etcétera.

De forma simplista esto se puede traducir en que entre enero y junio estás trabajando gratis, pues la remuneración por tu trabajo la recibe el Estado. Solo entre julio y diciembre estás generando dinero para ti. Por lo tanto, primero cobra el Estado y, solo después lo hace el empleado. En definitiva, el empleado recibe lo (por lo general, poco) que queda después de haber cobrado el Estado.

Si en el futuro los impuestos aumentan (para, entre otras cosas, intentar hacer más sostenible el sistema de pensiones públicas, pero también para poder hacer frente a la gigantesca deuda pública que han tenido que contraer la mayoría de los Estados con el fin de poder realizar inyecciones de capital a la economía real a raíz del COVID-19), la situación empeorará y tal vez tengas que pagar un 60 % de tu sueldo en impuestos. Es decir, tendrías que trabajar casi un mes y medio más al año, de enero a mediados de agosto, de manera gratuita, pues quien va a cobrar por tu trabajo es el Estado y no tú.

Y, sin embargo, muy poca gente es consciente de ello. ¿Verdad que tu manera de ver las cosas cambia ahora que sabes esto? Es normal, pues a nadie le gusta trabajar gratis.

Tal vez te alivie saber que, para asegurarse de que el sistema es justo y que los que más tienen sean los que más pagan, la mayor parte de los países tiene un sistema fiscal por tramos, donde pagan un mayor porcentaje de impuestos las personas que más cobran.

Por eso nunca debes pensar que no merece la pena esforzarse por ganar más dinero si vas a exponerte a una mayor tributación. Es cierto que puede que pases a encontrarte en una horquilla superior, pagando así más impuestos. Pero no debes olvidar que si lo estás haciendo es justo porque estás ganando más que antes, que es lo que de verdad debe importarte.

Así pues, deberías ver el hecho de tener que pagar más impuestos al ganar más dinero como un «problema de ricos», de esos que no son verdaderos problemas pues se arreglan

con dinero. Además, aunque pagues más, a fin de cuentas, también vas a tener más dinero disponible una vez hayas pagado al Estado, por lo que tú también sales ganando.

Sin embargo, por mucho que la mayoría de los países intenten tener un sistema social en el que pagan más impuestos los que más tienen, existen numerosas maneras de reducir los impuestos de manera legal, lo que se conoce como la **optimización fiscal**.

A pesar de que la optimización fiscal está disponible para todos, quienes más se pueden beneficiar de ella son las personas más ricas, que no son ni empleados ni trabajadores por cuenta propia.

No tanto porque tengan más dinero que los trabajadores y con ello se puedan permitir mejores asesores fiscales (que también), sino porque ellos reciben la mayor parte de sus ingresos a través de estructuras jurídicas a las que se les aplican ciertas reglas fiscales que son mucho más ventajosas que las aplicadas a los trabajadores «de a pie».

Por ejemplo, si bien un empleado debe pagar la factura de un restaurante de los ingresos que le quedan después de pagar todos los demás gastos que tenga (empezando por los impuestos como ya he mencionado), alguien que canalice sus ingresos a través de una sociedad estará en una situación bien distinta. Se considerará (si es cierto) que la comida ha sido para captar más negocio de un cliente, por lo que será un gasto deducible. Por lo tanto, en este caso, la empresa deducirá primero el importe del restaurante de su cifra de negocios y, solo más tarde, pagará impuestos sobre el beneficio resultante tras haber descontado todos los gastos deducibles. Lo mismo ocurre con los vehículos, que para una empresa son gastos deducibles que vienen a reducir el beneficio imponible, mientras que para un empleado son algo que debe pagar de su beneficio neto después de impuestos. En la práctica esto supone una enorme diferencia que no se puede ignorar.

A continuación quiero incluir un ejemplo numérico, para que veas todavía más claro cómo los impuestos tienen un impacto mucho más importante y negativo sobre los ingresos activos derivados de nuestro trabajo que sobre los ingresos pasivos derivados de las inversiones.

Ejemplo:
Advertencia importante: la fiscalidad es un tema que varía mucho en el tiempo y también de un país a otro, por lo que el ejemplo que viene a continuación es una simplificación para que se entienda la idea que hay detrás de él.
Imagina que un empleado cuyos únicos ingresos provienen de su sueldo, que es de 50.000 € brutos al año. Sobre dicho sueldo se le practica una retención de 18.000

€, lo cual equivale a un 36 %. Su sueldo neto es, por lo tanto, de 32.000 €.
Imagina ahora otra persona, cuyos únicos ingresos provienen de los dividendos que obtiene de sus inversiones en bolsa (ingresos pasivos). Sus ingresos también ascienden a 50.000 € brutos al año. Sin embargo, en este caso, la fiscalidad es mucho más ventajosa, pues se le practica una retención de 10.000 €, lo cual equivale a un 20 %.
Así pues, paga muchos menos impuestos la persona cuyos ingresos provienen de sus inversiones que la persona cuyos ingresos provienen de su esfuerzo y trabajo. No es justo, pero es así.
Si te estás preguntando por qué existe esta injusticia, la razón principal es porque es difícil que los trabajadores cambien de país para obtener una fiscalidad más ventajosa, pues ello supondría un cambio importante en sus vidas y las de sus familias que no todo el mundo está dispuesto a hacer a cambio de beneficiarse de una fiscalidad más favorable.
Por el contrario, las empresas (y los capitales de manera más general) tienen una mayor movilidad geográfica y, por lo tanto, si sienten demasiada presión fiscal, no dudarán en buscar otros países donde poder establecerse y pagar menos impuestos de manera legal. Es lo que ha hecho por ejemplo Irlanda, que ha conseguido que grandes empresas como Google y Apple establezcan sus sedes europeas en su territorio a cambio de ofrecerles una fiscalidad muy ventajosa y casi hecha a medida.

De este ejemplo me gustaría que retuvieses tres elementos muy importantes:

- **Si tus ingresos provienen sobre todo de tu trabajo, cuanto más cobres más impuestos vas a pagar.** Esto es cierto tanto si trabajas por cuenta ajena como empleado o por cuenta propia como autónomo. Y recuerda que puedes llegar a

pagar cerca de un 50 % de tus ingresos entre contribuciones sociales e impuestos, lo cual es una barbaridad.

- **Las reglas fiscales tienden a penalizar más a los ingresos que provienen del trabajo que a los ingresos que provienen de las inversiones** (sobre todo, imposición a un tipo más alto y posibilidad de deducir menos gastos). Es una enorme injusticia, pero es la realidad a la que te enfrentas si no generas fuentes de ingresos pasivos.

- Los impuestos son ineludibles, pero siempre debes intentar **optimizar tu fiscalidad de manera totalmente legal** para reducir la cuantía de los impuestos que debes pagar, pues estos van a tener un impacto muy significativo sobre el futuro de tus finanzas.

Hasta ahora hemos hablado sobre todo de la fiscalidad aplicable a los ingresos activos que dependen de tu trabajo. Hemos visto que los impuestos van a reducir de un modo drástico el dinero que tienes al final del año.

Pero, en realidad, algo parecido sucede con los ingresos que derivamos de las inversiones. Así pues, **los impuestos pueden llegar a erosionar de manera muy importante tu patrimonio a largo plazo si no inviertes con inteligencia.** La solución pasa por optimizar la fiscalidad de tus inversiones (repito, siempre de manera legal).

En lo que a las inversiones respecta, una de las múltiples maneras de optimizar la fiscalidad es mediante la utilización de vehículos de inversión que permitan realizar un aplazamiento (es decir, retraso) del pago de impuestos. Lo vemos con un ejemplo para que entiendas la gran diferencia que puede tener sobre el beneficio que obtengas de tus inversiones el optimizar o no la fiscalidad aplicable.

Ejemplo:
Imagina dos inversores, Pedro y Juan que tienen cada uno invertidos 50.000 € en acciones que distribuyen un 8 % de dividendos todos los años. Así pues, cada uno recibe la misma cantidad de dividendos, 4.000 € al año, y los dos reinvierten los beneficios obtenidos durante cinco años para obtener aún mayores beneficios con el paso del tiempo.
Además, ambos pagan de impuestos un 20 % de los beneficios obtenidos. La única diferencia entre los dos es que, por el régimen fiscal que se les aplica, a Pedro se le retiene esa cantidad de los dividendos que recibe en su

cuenta de bróker, con independencia de si retira o no el dinero de ella, mientras que Juan solo deberá pagar impuestos cuando retire el dinero, es decir, al cabo de cinco años.
¿Tienes alguna idea de la cuantía de los beneficios que habrá obtenido cada uno de ellos al cabo de ese tiempo? Se podría pensar que, si los dos pagan un 20 % de impuestos, la respuesta debería ser la misma: algo menos de 20.000 €.
Sin embargo, la realidad es muy distinta, como se puede apreciar de la siguiente tabla.

Diferencia sobre los beneficios según el momento de su imposición

Año	Pedro		Juan	
	Capital invertido	Impuestos pagados	Capital invertido	Impuestos pagados
Capital de partida	50.000,00 €	-	50.000,00 €	-
1	54.000,00 €	800,00 €	54.000,00 €	0 €
2	57.456,00 €	691,20 €	58.320,00 €	0 €
3	61.305,98 €	770,00 €	62.985,60 €	0 €
4	65.378,87 €	814,58 €	68.024,45 €	0 €
5	69.729,43 €	870,11 €	73.466,40 €	4.693,28 €
Beneficios / impuestos totales	19.729,43 €	3.945,89 €	23.466,40 €	4.693,28 €
Diferencia de beneficio entre Pedro y Juan (€ & %)	3.736,97 €		18,94%	

Vemos que, al cabo de los cinco años, Juan ha pagado más impuestos, 4.693,28 €, frente a los 3.945,89 € que ha tenido que pagar Pedro. Esto podría llevar a pensar que pagar los impuestos de manera diferida es perjudicial para las inversiones, pero sería un error, pues solo estaríamos viendo una cara de la moneda (la menos relevante en este caso).
La otra cara de la moneda, que es la que de verdad nos interesa, es cuál ha sido el beneficio para cada uno de nuestros dos inversores. Pedro ha obtenido 19.729,43 € de beneficio al cabo de cinco años, lo que no está nada mal. Sin embargo, Juan ha obtenido mucho más: 23.466,40 €. Más concretamente, Juan ha obtenido un 18,94 % más de beneficio neto que Pedro. Por lo tanto, poco le importa a Juan haber tenido que pagar 700 € más de impuestos que

Pedro pues, al final, se lleva 3.737 € más que él por el mero hecho de haber pagado los impuestos al final de la inversión en vez de año tras año.

De este ejemplo debes retener lo siguiente:

- El momento en el que pagues los impuestos sobre los beneficios que obtienes de tus inversiones hará que haya una diferencia abismal en el beneficio neto que obtengas de tu inversión.
- La optimización fiscal no consiste en pagar la cantidad mínima posible de impuestos en términos absolutos, sino de que el beneficio neto que obtienes, después de impuestos, sea lo más elevado posible.
- En el ejemplo anterior hemos cogido cinco años, pero si hubiéramos cogido un periodo de tiempo más largo, las diferencias hubieran sido todavía más importantes. Por lo tanto, lo ideal es diferir el pago de impuestos en el tiempo para pagar lo más tarde posible.

En definitiva, los impuestos van a tener un impacto muy importante sobre tu futuro financiero. Esto es cierto sobre todo si eres empleado, pues la fiscalidad es más agresiva (recuerda que trabajas la mitad del año para el Estado), pero también si eres inversor. Por lo tanto, es primordial que trates de optimizar la fiscalidad aplicable a todos tus ingresos, sean ingresos activos o pasivos, y esto siempre de manera legal.

Sección 6: Los intereses

Los intereses son el lucro producido por el capital.

En otras palabras: lo que el deudor debe abonar al acreedor a cambio del capital que el segundo ha prestado al primero.

Los intereses no son buenos o malos de por sí. Lo serán en función del lado de la barrera en el cual nos encontremos.

Cuando los intereses juegan en nuestro favor (como es el caso, por ejemplo, cuando invertimos nuestro dinero y, por lo tanto, somos los acreedores), deseamos que estos sean lo más elevados posible para obtener un mayor beneficio.

Sin embargo, cuando los intereses juegan en nuestra contra (como cuando solicitamos financiación bancaria para la compra de nuestra vivienda o un vehículo, pues en este caso somos los deudores) debemos hacer todo lo posible por pagar el menor tipo de interés.

Mediante el siguiente ejemplo quiero explicar **el efecto devastador que van a tener los intereses sobre tus finanzas personales sin que tú seas conciente de ello** (a menos que se te den muy bien las matemáticas).

Ejemplo:
Imagina que solicitas un préstamo de 200.000 € para adquirir tu residencia principal. Se trata de una hipoteca a tipo fijo del 2,5 % a veinte años.
La cuota de la hipoteca será de 1.059,81 €. Pero lo que más te interesa saber es cuántos intereses debes pagar. En este caso al cabo de los veinte años habrás pagado 54.353,39 € de intereses, lo cual equivale a un 27,2 % de la cantidad solicitada[6].
Imagina ahora que ya tienes un elevado nivel de inteligencia financiera y sabes que las condiciones de los préstamos son negociables. Por lo tanto, después de negociar con el banco consigues que reduzcan el tipo de interés de la hipoteca del 2,5 % al 2 %.
En este segundo supuesto, la cuota de la hipoteca será de 1.011,77 €. Al cabo de los veinte años habrás pagado 42.824 € de intereses, lo cual equivale a un 21,4 % de la cantidad solicitada.
Por lo tanto, una simple negociación sin complicación alguna (hablaremos de ello en el Capítulo 13 cuando abordemos las inversiones inmobiliarias) te permitirá ahorrarte 11.529,39 €, lo cual es una cantidad nada desdeñable.
Y eso es teniendo en cuenta tasas de interés muy reducidas, pues los tipos de interés están pasando por una época de mínimos históricos.
Si para ese mismo préstamo tuvieras que pagar un 8 % de tasa de interés, entonces al cabo de los veinte años habrías pagado la friolera de 201.491,23 € de intereses. Es decir,

habrías pagado más de intereses que el capital que pediste prestado.

Así pues, del ejemplo anterior es importante sacar dos conclusiones:

- Cuando solicitas un préstamo, los intereses que pagues por él van a tener un impacto muy significativo sobre tu futuro financiero. Por lo tanto, siempre debes estar seguro de que la financiación que estás solicitando es necesaria para alcanzar tus objetivos financieros. De lo contrario debes mantenerte alejado de ella.

- Cualquier diferencia de tasa de interés, por pequeña que sea, va a influir mucho sobre la cantidad absoluta de intereses que vas a tener que pagar. Por lo tanto, es primordial que negocies las condiciones de cualquier financiación que solicites.

En definitiva, al igual que la inflación, los intereses también van a tener un impacto nefasto sobre tus finanzas de manera sigilosa, por lo que debes hacer todo lo posible por tenerlos controlados en todo momento.

Sección 7: Las comisiones

Los bancos son un muy buen lugar (de hecho, el mejor) donde depositar nuestro fondo de seguridad, del cual hablaremos en detalle más adelante. Esto es así, pues necesitas que tu fondo de seguridad esté depositado en un lugar seguro y donde puedas disponer de tu dinero en todo momento (aunque la idea de fondo es no tener que recurrir a dicho capital más que en casos de necesidad imperiosa).

En un número importante de países, los fondos depositados en las cuentas corrientes y cuentas de ahorro están protegidos por el Estado del país en cuestión en caso de que el banco quiebre. En España es lo que se conoce como el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito que, hoy en día y simplificando, garantiza 100.000 € por titular y por entidad bancaria[7].

Esta es una medida adoptada por muchos países para que los ahorradores y dueños de pequeños negocios puedan dormir tranquilos sabiendo que una parte de su dinero está a salvo en el banco, pase lo que pase.

Sin embargo, esta garantía no debe hacer que te duermas en los laureles, porque no es oro todo lo que reluce.

Por un lado, la garantía que acabo de mencionar es un arma de doble filo, puesto que podrías perder todos tus ahorros que excedan los 100.000 € por titular y por entidad bancaria. Cuando comiences a invertir, al cabo de los años verás que 100.000 € no es una cantidad tan elevada, al fin y al cabo. Por lo tanto, tan solo una parte de tus ahorros (los primeros 100.000 € por entidad) están a salvo. Los otros restantes quedarán expuestos.

Además, debes ser consciente de que, si bien este dinero estará a salvo de eventualidades negativas que afecten a la entidad bancaria donde tengas depositados los fondos, bajo ningún concepto te protegerá frente a la inflación. Y un 3 % (o la tasa de inflación que corresponda en tu país) al año durante varios años sobre 100.000 € va a ser una cantidad muy importante de dinero que se esfumará mientras pensabas que estaba a salvo.

Por otro lado, están las comisiones bancarias. Si bien suelen ser cantidades pequeñas cuando las tomamos de manera individual, si las consideramos en conjunto pueden comenzar a suponer cantidades considerables de dinero.

Y, al igual que con la inflación, las comisiones bancarias van a ir erosionando tus ahorros de manera silenciosa si no tienes cuidado y aceptas las comisiones que te cobra tu banco.

Cabe destacar que los bancos son un negocio como otro cualquiera (aunque, dicho esto, hay disposiciones específicas para este sector por ser un engranaje clave en la economía de cualquier país). Por lo tanto, es lógico que intenten obtener beneficios de donde pueden para poder mantenerse a flote y competir con la banca *online*, que tiene costes operativos mucho más bajos. De hecho, si en el futuro te conviertes en accionista de algún banco, estarás muy contento de que cobren esas comisiones a sus clientes pues, cuanto mayores sean los ingresos del banco del que eres accionista, mayor será el beneficio que pueda distribuir entre sus accionistas en concepto de dividendos.

No obstante, tú como cliente solo debes tolerar las comisiones que están justificadas. Hoy por hoy, al estar una gran parte del sistema bancario automatizado y gestionado por ordenadores, los costes han descendido muchísimo. Por lo tanto, en mi opinión, es injustificado tener que pagar elevadas comisiones por realizar transferencias SEPA (es decir, dentro de la zona euro), por poner un ejemplo entre otros muchos imaginables.

De nuevo, vamos a ver un ejemplo para que veas el impacto tan importante que pueden tener las comisiones bancarias sobre tu dinero.

Ejemplo:
Imagina dos personas muy ahorradoras, Ana y Lucía.
Cada una de ellas tiene 75.000 € ahorrados en el banco.
Mientras que Lucía no debe pagar nada por mantener sus ahorros en el banco por ser una cuenta *online* con 0

comisiones, Ana debe una comisión del 1 % anual del capital ahorrado en concepto de gastos de gestión y mantenimiento de la cuenta.

Para simplificar el ejemplo vamos a asumir que:

- Es una cuenta de ahorro a tipo 0 %. A estas alturas ya deberías tener claro que, por la inflación, los ahorros de ambas van a perder poder adquisitivo con el paso del tiempo por el mero hecho de dejarlo en el banco sin producir.
- No van a pagar impuestos, pues no van a realizar beneficios. Solo desean dejar el dinero ahí para tenerlo a salvo, pero no para que este produzca.

Diferencia sobre los ahorros de las comisiones bancarias

Año	Ana		Lucía	
	Capital ahorrado	Comisiones	Capital ahorrado	Comisiones
Capital de partida	75.000,00 €	-	75.000,00 €	-
1	74.250,00 €	750,00 €	75.000,00 €	0,00 €
2	73.507,50 €	742,50 €	75.000,00 €	0,00 €
3	72.772,43 €	735,08 €	75.000,00 €	0,00 €
4	72.044,70 €	727,72 €	75.000,00 €	0,00 €
5	71.324,25 €	720,45 €	75.000,00 €	0,00 €
6	70.611,01 €	713,24 €	75.000,00 €	0,00 €
7	69.904,90 €	706,11 €	75.000,00 €	0,00 €
8	69.205,85 €	699,05 €	75.000,00 €	0,00 €
9	68.513,79 €	692,06 €	75.000,00 €	0,00 €
10	67.828,66 €	685,14 €	75.000,00 €	0,00 €
Ahorro / comisiones totales	67.828,66 €	7.171,34 €	75.000,00 €	0,00 €

Al cabo de los diez años, Lucía sigue teniendo 75.000 € ahorrados en su cuenta bancaria (aunque, recordémoslo, su poder adquisitivo habrá disminuido debido a la inflación).

Por su parte, a Ana le quedarán tan solo 67.828,66 € en su cuenta. En definitiva, una comisión del 1 % anual, que no parece mucho en abstracto, se habrá materializado en

más de 7.000 € en diez años, lo cual es una cantidad enorme.

Del ejemplo anterior podemos sacar las siguientes conclusiones:

- Cualquier comisión, por pequeña que sea, va a tener un impacto negativo sobre tu dinero. Por lo tanto, debes intentar suprimir todas las comisiones injustificadas y, las que estén justificadas, debes reducirlas al máximo.
- Incluso comisiones muy pequeñas, de apenas unos euros todos los meses (en caso de comisiones fijas) o de porcentajes bajos, pueden suponer grandes cantidades de dinero al cabo del tiempo. Y solo por no haberte molestado en buscar otros bancos o instituciones financieras que ofrezcan mejores condiciones.
- Lo que hemos visto antes respecto a las comisiones bancarias es aplicable a cualquier otro tipo de comisiones, como por ejemplo las comisiones del bróker que utilices para invertir en bolsa. Cuanto mayores sean las comisiones que pagues al bróker, menor será la rentabilidad de tu inversión.

En definitiva, si bien tu banco puede llegar a ser un gran aliado, sobre todo de cara a las inversiones inmobiliarias como veremos más adelante, sus intereses no están alineados con los tuyos, por lo que debes ser consciente en todo momento de las comisiones que te cobran e intentar negociar para reducirlas al máximo.

Sección 8: Cómo protegerse frente a estos peligros

Acabamos de ver los principales peligros que acechan a tu dinero y a tu futuro financiero. Recapitulando, son los siguientes:

- La falsa seguridad del empleo.
- La incapacidad del Estado para asegurarte la jubilación que deseas.
- La insatisfacción laboral.
- La inflación.
- Los impuestos.

- Los intereses.
- Las comisiones.

Como ya he mencionado, mi intención no ha sido en absoluto infundirte miedo, pues no soy alarmista por naturaleza. Más bien, he intentado hacerte ver la cruda realidad que le espera a tu dinero si no tomas cartas en el asunto con celeridad.

Espero que hayas entendido, a través de los distintos ejemplos que he incluido en este capítulo, que estos siete puntos son auténticos peligros para tu dinero, un verdadero lastre para tu libertad financiera que, más que un lujo, se ha convertido en una necesidad tal y como están las cosas en la actualidad.

En definitiva, quiero que veas que, si te quedas de brazos cruzados pensando que soy una exagerada y que todo irá bien, estarás destinando tu futuro financiero al fracaso. Así pues, **si no actúas ahora que todavía estás a tiempo, no te lamentes en el futuro cuando tengas menos dinero del que desearías o esperabas tener.**

Lo bueno es que protegerse de estos peligros no es tan difícil como podría parecer. Con una **sólida educación financiera** podrás minimizar el impacto sobre tu dinero y tu futuro económico de estos peligros o, incluso, suprimirlos por completo en algunos casos.

Es normal que si nadie te ha explicado nunca nada acerca del dinero no lo domines. Pasa lo mismo con las Matemáticas, la Historia, la Física o cualquier otra de las materias que aprendemos en el colegio: hasta que no hemos cursado la asignatura, tenemos grandes lagunas, pues no son conocimientos innatos en las personas.

Pero, por desgracia, en el colegio no se enseña a gestionar el dinero, ni siquiera para los alumnos que tengan la gran suerte de seguir la asignatura de Economía.

Y en la mayoría de los hogares tampoco es un tema que se trate con frecuencia, ya que el dinero suele ser tabú o, cuando no lo es, los padres no inculcan a sus hijos las enseñanzas correctas puesto que, por desgracia, ellos tampoco recibieron dicha educación de sus padres. Es lógico: no se puede enseñar ni transmitir lo que no se conoce.

Como ya te adelanté en la introducción, este libro pretende asentar las bases sobre dinero e inversiones para que llegues a tener un elevado coeficiente financiero, a pesar de que ahora mismo no tengas ningún conocimiento al respecto.

Mi propósito es, por lo tanto, que, a través del dominio de los conceptos que voy a ir introduciendo a lo largo del libro y la puesta en práctica de las enseñanzas que encontrarás aquí, puedas invertir (en el sentido de transformar) el rumbo de tu dinero. El objetivo final es que estos peligros tengan un menor impacto sobre tu economía doméstica o, mejor aún, dejen de impactarte en absoluto al haber alcanzado la libertad financiera gracias a los ingresos que generas de invertir tu dinero.

Así pues, el primer paso hacia tu educación financiera es **deshacerte de esos pensamientos negativos que tienes ahora mismo acerca del dinero y de la riqueza** y que te están lastrando e impidiendo comenzar tu camino hacia la libertad financiera. Es justo eso lo que vamos a tratar en el siguiente capítulo.

Resumen del capítulo:

- La libertad financiera ya no es un lujo sino algo vital, una verdadera necesidad para tu supervivencia financiera en el futuro no tan lejano. Nadie se va a preocupar por tu futuro financiero.
- Es tu plena responsabilidad encargarte de ello. Debes tomar las riendas de tu vida y asegurar tú mismo tus finanzas personales en este instante, pues mañana puede ser demasiado tarde.
- Es muy importante que crees cuanto antes fuentes que te generen ingresos pasivos independientes de tu tiempo de trabajo. Cuantas más fuentes de ingresos tengas, y cuanto más importante sea cada una de ellas, mayor tranquilidad y libertad tendrás.
- Hay, en esencia, siete elementos que ponen en peligro tu futuro económico: el paro, la incapacidad del Estado para asegurarte la jubilación que deseas, la insatisfacción laboral, la inflación, los impuestos, los intereses y las comisiones.

–La solución a estos peligros es mejorar tu inteligencia financiera adquiriendo unas sólidas bases sobre educación financiera. En los siguientes capítulos veremos cómo hacerlo.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

- Con la ayuda de la hoja de cálculo que acompaña a este libro, calcula cuál será el poder adquisitivo de tus ahorros dentro de cinco y diez años según la tasa de

inflación actual en el país donde resides.

– Estima cuántos impuestos pagas al año entre retenciones sobre tu sueldo, impuesto sobre la propiedad, tasa de circulación de tu vehículo, impuestos municipales, etc. Después compara esa cantidad con tus ingresos para saber qué porcentaje de tus ingresos se va en impuestos y contribuciones sociales.

– Si tienes una hipoteca, averigua qué cantidad de intereses habrás pagado al finalizar el préstamo. Más adelante en el libro veremos cómo puedes reducir los intereses que todavía te quedan por pagar.

– Haz una lista de todas las comisiones innecesarias que pagas ahora e intenta negociarlas para reducirlas o, mejor todavía, suprimirlas por completo.

CAPÍTULO 3
El cambio de paradigma

Según la definición de la Real Academia Española, un paradigma es una:

«Teoría o conjunto de teorías cuyo núcleo central se acepta sin cuestionar y que suministra la base y modelo para resolver problemas y avanzar en el conocimiento».

En otras palabras, un paradigma es un conjunto de ideas, principios y reglas que damos por sentadas y que, por lo tanto, no cuestionamos. Es nuestra realidad.

Sin embargo, eso no quiere decir que sea la auténtica realidad ni la verdad absoluta.

El paradigma de cada persona dependerá de cómo haya sido «programada». Es decir, en función de la educación que haya recibido y de las cosas que haya visto a su alrededor y experimentado a lo largo de su vida, tendrá un paradigma distinto.

No puedes pretender aspirar a alcanzar la libertad financiera si no tienes una mentalidad de abundancia. Y ello, a su vez, es inalcanzable si no estás dispuesto a separarte de alguna de las creencias que te llevan acompañando desde tu más tierna infancia. Porque, resulta innegable, nuestros pensamientos acerca del dinero y de la riqueza suelen venir condicionados por lo que nos infundieron cuando éramos niños y jóvenes adolescentes.

Sé que es muy difícil romper con las reglas y los pensamientos que nos han inculcado seres tan queridos como nuestros padres, pero, si de verdad quieres cambiar tu vida y alcanzar la libertad financiera, antes tendrás que cambiar de un modo drástico tu mentalidad y hasta tu visión de la vida.

En definitiva, debes cambiar de paradigma.

Ese cambio debe operar principalmente sobre dos esferas:

- **Tú mismo.**
- **Tu entorno.**

Ya que, si tu mentalidad (lo que se conoce en inglés como *mindset*) y/o tu entorno son un lastre para ti, no podrás aplicar los cambios necesarios en tu vida para avanzar hacia la libertad financiera.

Al respecto, hay una frase que se le atribuye (de manera errónea) a Albert Einstein que dice lo siguiente:

«La locura es hacer lo mismo una y otra vez esperando obtener resultados diferentes».

Con independencia de quién pronunciara estas palabras, la frase en mi opinión resulta muy acertada: si no cambias tus acciones es imposible (o, al menos, improbable) que cambien tus resultados.

En lo que al dinero respecta, si quieres obtener más riqueza tendrás que cambiar ciertas cosas en tu vida, pues seguir con lo que has estado haciendo hasta ahora no te va a aportar nada nuevo.

De hecho, tu relación con el dinero va a determinar tu éxito (o fracaso) financiero.

En palabras de T. Harv Ecker, autor del libro *Los secretos de la mente millonaria*[8], si tenemos creencias que nos limitan con respecto al dinero, nunca conseguiremos ser millonarios. Por eso, tenemos que cambiar nuestros pensamientos y patrones en relación con el dinero. De lo contrario, nunca lograremos el éxito y la riqueza que queremos.

Dicho de otra manera, si deseas alcanzar la libertad financiera para cambiar de estilo de vida, primero vas a tener que cambiar tu mentalidad y planteamiento respecto al dinero.

De otro modo será imposible que avances hacia tus nuevos objetivos vitales, pues, si tienes sentimientos de rechazo hacia el dinero, provocarán que tus acciones te conduzcan a alejarlo de tu vida en vez de acercarlo.

Así pues, para ayudarte con el cambio de mentalidad que debes operar, vamos a ver los que, en mi opinión, son los nueve principales pensamientos que limitan acerca del dinero. Estas falsas creencias sobre la riqueza y la abundancia impiden a la mayoría de las personas realizar los cambios necesarios en sus vidas para comenzar su camino hacia la libertad financiera:

1. El dinero es malo.
2. El dinero es tabú.
3. No es mi culpa si no tengo dinero.
4. Debo escuchar a la gente de mi entorno.
5. Ya sé todo lo que necesito para prosperar en la vida.
6. La riqueza se adquiere mediante eventos puntuales.
7. Los más ricos son los que más aparentan.
8. Para ganar dinero hay que trabajar duro.
9. Si fuera tan fácil todo el mundo lo haría.

A continuación vamos a ver cada una de estas creencias en detalle y, sobre todo, lo que debes hacer para erradicarlas y así poder comenzar a operar el cambio de mentalidad que necesitas para impulsarte hacia el éxito financiero.

Cabe destacar que, en el capítulo introductorio de la tercera parte del libro, dedicado a las inversiones, veremos una serie de mitos y creencias limitantes específicos de las

inversiones, motivo por el cual no están incluidos aquí. He considerado apropiado separarlos puesto que los temas de inversiones son más avanzados y técnicos de lo que vamos a ver aquí. Y es preciso asentar antes las bases sobre el dinero en sí y la riqueza, pues no deseo que ningún lector se pierda por el camino al pasar a ver temas más complejos.

Sección 1: El dinero es malo

Si a estas alturas del libro sigues pensando que quien se interese por el dinero es avaro y codicioso, habré hecho una pésima labor en el Capítulo 2 explicándote los peligros que acechan a tu futuro financiero como no comiences a interesarte por él desde hoy mismo.

Existen muchas ideas preconcebidas respecto al dinero. Quien menos tiene suele pensar que los ricos son avaros y egoístas por la influencia que tiene sobre ellos el dinero.

Pero lo cierto es que **el dinero es neutro, ni bueno ni malo**. No es más que una herramienta, por lo que todo dependerá del uso que le des.

Así pues, **el dinero y la riqueza no te van a transformar, ni para bien ni para mal. Solo va a amplificar quién eres.**

Si eres una persona egoísta y arrogante, sería de extrañar que te vuelvas generosa por el mero hecho de tener más dinero. Más bien todo lo contrario, lo más seguro es que realce tu sentimiento de superioridad respecto a personas con ingresos más modestos.

De igual manera, si eres una persona de buen corazón y generosa, no te preocupes porque el dinero no va a hacer que te conviertas en un ser avaro y desdeñoso. Más bien todo lo contrario, a través de la riqueza que has acumulado vas a ser capaz de aportar más tiempo y valor a los demás de lo que puedes hacerlo ahora mismo. La única diferencia es que tendrás más libertad a varios niveles, pero en el fondo serás la misma persona bondadosa.

Te puede parecer extraño y algo egoísta el tener que preocuparte por tu dinero antes de hacerlo por los demás, pero con una comparación entenderás el trasfondo de esta idea.

Si tienes o has tenido hijos pequeños seguro que una de las cosas que más te habrán llamado la atención de las consignas de seguridad de los aviones es que, en caso de despresurización de la cabina, primero debes ponerte tú mismo la mascarilla de oxígeno antes de ponérsela a tu hijo.

Sé que suena contraintuitivo cuando lo primero que quieres es ayudar a tu hijo y que, si solo puede sobrevivir uno, él/ella, que es lo que más quieres en el mundo. Sin embargo, si lo piensas con la cabeza fría, verás que esta instrucción parece lógica y su propósito es intentar salvar a ambos pasajeros. Si le colocas primero la mascarilla a tu hijo, tal vez no llegues a tiempo para ponerte la tuya y desvanezcas, con lo cual, si es muy pequeño, cabe

la posibilidad de que no pueda valerse por sí mismo ni sobrevivir sin tu ayuda. En cambio, si primero te colocas tú la máscara, podrás hacer más por él e incluso os podéis llegar a salvar los dos.

Con el dinero pasa lo mismo: para poder dar a los demás primero necesitas haber generado dinero, y cuanto más hayas generado, más podrás dar. Por lo tanto, bien empleado, el dinero es algo realmente bueno.

Ejemplo:
La fundación Bill Melinda Gates Foundation ha dado más de 50.000 millones de dólares para obras de caridad a través de todo el mundo[9].
La mayor parte de los fondos de la fundación provienen de la riqueza personal que han obtenido Bill Gates y su esposa de Microsoft, aunque también hay otros donantes del calibre de Warren Buffett[10].
En 2020 Bill Gates era la segunda persona más rica del mundo (solo por detrás de Jeff Bezos, fundador de Amazon). Pero desde hace muchos años Bill Gates ha dejado claro que la riqueza que ha acumulado gracias a Microsoft no la quiere para su uso y disfrute ni el de su familia, sino para devolver a la sociedad lo que él ha recibido de ella a través de Microsoft, pues se siente agradecido y en deuda con ella.
Así pues, está muy volcado en reducir la pobreza a través de todo el mundo (mediante educación, una mejor alimentación, mejores suministros de agua potable), empoderar a las mujeres en los países menos desarrollados, mejorar las condiciones sanitarias a través del planeta (lucha contra la malaria, sida y polio), impulsar la ciencia y la investigación, etc.
De hecho, tanto es así que, para animar a más multimillonarios a donar una parte importante de la riqueza que han ido amasando con el paso de los años, Bill Gates y Warren Buffett idearon en 2010 un compromiso voluntario llamado Giving Pledge mediante el cual quien lo firma se compromete a donar al menos el 50 % de su riqueza a obras de caridad y filantropía, ya sea

en vida o a través de su testamento[11].
Hoy por hoy lo han firmado algunas de las personas más ricas del mundo, entre las que se encuentran Mark Zuckerberg, Richard Branson, Larry Ellison, Ray Dalio, Michael Bloomberg, Carl Icahn y Bill Ackman entre otros muchos inversores y empresarios conocidos a nivel mundial.
Si todas estas personas no hubieran creado riqueza en un primer momento, no podrían estar repartiéndola ahora y haciendo cosas tan enriquecedoras y bonitas para la sociedad en su conjunto.

En definitiva, el dinero puede ser bueno y se pueden hacer cosas maravillosas y extraordinarias con él, incluso hacer del planeta un sitio mejor para todos.

Por lo tanto, quítate de la cabeza que es algo malo. En su lugar busca ideas para tener tú más dinero (encontrarás muchas en este libro) y así poder aportar tu granito de arena a la sociedad.

Sección 2: El dinero es tabú

¿Te enseñaron de pequeño que no está bien hablar de dinero y por eso te incomoda cualquier conversación acerca del tema?

Probablemente la respuesta sea que sí, pues es algo muy cultural. Si bien en ciertas culturas, como por ejemplo la escandinava o la anglosajona, es habitual hablar de temas dinerarios con familiares y amigos e incluso con desconocidos, en otras culturas es algo que está francamente mal visto.

Pero piénsalo bien, ¿qué hay de malo en saber cuánto cobra tu compañero de oficina o cuánto le costó el piso a tu vecino de rellano?

Yo pienso que nada malo, todo lo contrario: cuanta más información tengas sobre todos estos elementos, más podrás avanzar económicamente en la vida.

De hecho, **los más ricos hablan con frecuencia de dinero sin reparo alguno**. No porque sean todos avariciosos, sino porque para ellos el dinero es como hablar del tiempo; algo normal y mundano.

A su vez, es hablar de dinero con otras personas de su entorno lo que les permite encontrar nuevas oportunidades de inversión que les van a hacer todavía más ricos. Se abren a sus interlocutores, pues saben que la otra persona puede que haga lo mismo y que va a ser un intercambio de información mutuamente beneficioso, pues ambas partes van a obtener información de utilidad que desconocían.

Por lo tanto, hablar de dinero te va a permitir a ti también aprender y tener más información, que vas a poder utilizar en tu favor para obtener más dinero. Recuerda que el dinero no es un fin en sí mismo, pero sí la herramienta que te va a permitir vivir la vida que siempre has deseado.

Ejemplo:
A Joaquín le acaban de contratar en la empresa en la que trabaja su cuñado. Como no se atreve a hablar de dinero con él, piensa que el sueldo que le están ofreciendo (1.500 € netos al mes) es correcto y que quizá sea lo máximo que le pueden ofrecer por el tipo de trabajo que va a desempeñar, así que acepta la oferta que le ha hecho la empresa sin imponer ninguna exigencia por su parte.
Al cabo de los años, durante una cena familiar en la que su cuñado se tomó alguna copa de más, Joaquín se entera de que en realidad podría haber pedido un 15 % más (es decir, 225 € más cada mes) pues la empresa estaba dispuesta a negociar el sueldo cuando le contrataron, al igual que lo hizo con otras personas que entraron a trabajar a la vez que él pero que sí que negociaron el salario antes de firmar el contrato.
De hecho, Joaquín también se entera de que hubiera podido obtener aumentos más importantes todos los años de haberlo solicitado, pues otros compañeros menos trabajadores que él obtuvieron mayores aumentos simplemente porque lo pidieron. En el caso de Joaquín, como no negoció el sueldo al entrar a trabajar, la empresa asumió (con toda la razón) que aceptaría las subidas salariales que le indicaran, por pequeñas que fueran, por lo que le ofrecieron lo mínimo.
Vamos a asumir que en la práctica esto implica que

Joaquín ha estado cobrando 250 € mensuales netos menos de lo que habría podido hacer si hubiera tenido toda la información necesaria a su alcance, solo por haber hablado antes con su cuñado. Y esto durante diez años. Esos 250 € mensuales al cabo de diez años serían ni más ni menos que 30.000 €. Por lo tanto, Joaquín ha dejado de percibir 30.000 € por el mero hecho de pensar que no se debe hablar de dinero.
Pero es que hay más. Si hubiera invertido el dinero adicional que hubiera ido recibiendo todos los años al 5 % neto (es decir, descontando ya la inflación), tendría cerca de 38.000 €, como puedes ver de la siguiente tabla.

Inversión anual de 250€ adicionales al mes*

Año	Capital	Intereses	Total
1	3.000,00 €	-	3.000 €
2	3.000,00 €	150,00 €	6.150,00 €
3	3.000,00 €	307,50 €	9.457,50 €
4	3.000,00 €	472,88 €	12.930,38 €
5	3.000,00 €	646,52 €	16.576,89 €
6	3.000,00 €	828,84 €	20.405,74 €
7	3.000,00 €	1.020,29 €	24.425,03 €
8	3.000,00 €	1.221,30 €	28.647,33 €
9	3.000,00 €	1.432,37 €	33.079,69 €
10	3.000,00 €	1.653,98 €	37.733,68 €

*Asumimos que el dinero se invierte todo de una vez al finalizar el año para reducir comisiones.

En definitiva, Joaquín ha dejado de percibir 38.000 €, lo cual es una cantidad muy grande de dinero que hubiera conseguido con facilidad si no hubiera tenido miedo de hablar de dinero con su cuñado.

Lo que acabamos de ver no es más que un ejemplo sencillo y algo simplificado para mostrarte lo importante que es hablar abiertamente de dinero y no tener miedo a hacerlo.

Tal vez ahora estás pensando: «vale, ya entiendo por qué es tan importante hablar de dinero de manera abierta, pero ¿no va a suscitar envidia en las personas que tienen menos que yo, y menosprecio por parte de las personas que tienen más que yo?».

La respuesta es que depende. Y depende de dos cosas.

La primera (y más importante) es cómo te presentes frente al dinero. **La envidia es un enorme lastre hacia la abundancia y un gran freno para alcanzar lo que queremos en la vida.**

Por lo tanto, en vez de envidiar a una persona que tiene más que tú, acércate a ella y muéstrale que estás de verdad interesado en saber más acerca de cómo ha alcanzado el éxito financiero. Seguro que se abrirá a ti y no solo no te despreciará, sino que puede que además esté dispuesta a ayudarte a seguir un camino similar al suyo, puesto que a las personas nos gusta compartir nuestros éxitos con los demás.

Será ahí cuando veas el mayor beneficio de hablar de dinero, aunque tienes que ser consciente de que estos intercambios deben ser bidireccionales. Tú también debes aportar información valiosa a tu interlocutor pues, de lo contrario, no compartirá información contigo de manera indefinida, porque habrá quedado claro que solo quieres aprovecharte de ella en vez de que sea un intercambio beneficioso para ambas partes. De hecho, pronto te darás cuenta de que, con las personas adecuadas, cuanto más compartas tus conocimientos acerca del dinero, más información valiosa recibirás a cambio.

El segundo aspecto va a depender del *mindset* de tu interlocutor. Si tiene una mente abierta y curiosa, querrá aprender de ti y te admirará. En cambio, si tiene pensamientos negativos frente al dinero y lo rechaza, sentirá envidia. Si es una persona que no conoces de nada y siente envidia, ¿qué más da? ¿Qué vale más para ti, los 38.000 € del ejemplo anterior con los que puedes hacer muchas cosas para ti y los tuyos, o el qué dirán de una persona con la que no tienes un trato regular? Yo creo que la respuesta está clara.

En cambio, si es una persona que te quiere y te aprecia se debería alegrar por ti. Si no es el caso y ves que siente envidia, quizá debas replantearte tu relación con esta persona. Recuerda que **tu tiempo es tu activo más valioso y no debes malgastarlo con personas negativas que te frenen** hacia tus ambiciosas metas financieras.

En definitiva, el dinero no es tabú para las personas adineradas y tampoco debería serlo para ti. Deja atrás tu temor a la envidia y el menosprecio y lánzate a hablar de dinero con los demás. Puede que al principio te resulte difícil e incómodo hacerlo, pero pronto

habrás superado tu miedo al qué dirán y estarás ganando de tus intercambios abiertos y honestos.

Sección 3: No es mi culpa si no tengo dinero

Existe una conocida y controvertida frase que se atribuye a Bill Gates de manera infundada que dice:

«Nacer pobre no es tu culpa, morir pobre sí lo es».

Se puede interpretar de varias maneras, pero la que me gustaría retener aquí es la de que uno no decide dónde ni en qué familia nace (lo que Warren Buffett ha bautizado como la «lotería ovárica[12]») pero sí puede decidir sobre la evolución de su propia vida, al menos en lo que al dinero respecta.

Cabe destacar que la palabra «pobre» no debe entenderse bajo ningún concepto de manera peyorativa. Además, la pobreza no solo hace referencia en este contexto al dinero, sino a cualquier otra cosa de la que carezcamos: salud, tiempo, cultura, etc.

Las personas tenemos la mala costumbre de echarle la culpa a los demás de todos nuestros males.

En lo que al dinero respecta, se le suele echar la culpa al Estado, a los sindicatos, a los empleadores, a los compañeros de trabajo, etc.

En definitiva, todo el mundo (menos nosotros) tiene la culpa de todas las cosas negativas que nos ocurren: cobramos poco, trabajamos mucho, tenemos pocas vacaciones, hace muchos años que no nos ascienden, etc.

Así pues, muchas personas sufren de una grave enfermedad llamada «excusitis aguda». Todo aquel que se contagia siente la necesidad acuciante de culpar a los demás de sus desgracias financieras (y no financieras también).

Pero lo cierto es que **tú eres el único responsable de tu presente y tu futuro financiero.** Y, como ya mencioné antes, si tú no te preocupas por el futuro de tu economía personal, nadie lo hará por ti.

Por lo tanto, haz introspección y verás que si ahora no tienes dinero es porque no tomaste las decisiones adecuadas el mes pasado, hace tres meses, seis meses, un año, cinco años.

Cualquier decisión que tomaste en el pasado, por insignificante que te pareciera en su momento, tiene consecuencias (buenas o malas, según el caso) considerables sobre tu vida actual y futura.

Hasta que no seas del todo consciente de que **tu futuro está determinado por las acciones y decisiones que has tomado en el pasado**, vas a seguir desperdiciando un valioso tiempo

con cosas que no te van a permitir mejorar tu situación financiera.

Hay una conocida frase de Dave Ramsey que dice «si estás dispuesto a vivir como nadie más ahora, más tarde podrás vivir como nadie más».

Lo que quiere decir esta frase es que, si ahora mismo estás dispuesto a hacer sacrificios que nadie más quiere hacer, en el futuro podrás vivir la vida de tus sueños y que nadie más podrá permitirse tener.

Por ejemplo, si ahora mismo estás dispuesto a sacrificar salidas con tus amigos a cambio de gastar menos dinero y tiempo que podrás invertir en tu formación y, posteriormente, en la creación de un negocio *online*, esto te permitirá generar una importante fuente de ingresos pasivos de la que podrás vivir en el futuro sin necesidad de trabajar más. Habrás sacrificado unos meses (o, a lo sumo, unos años) de diversión a cambio de trabajo duro e inteligente, pero tus esfuerzos tendrán su recompensa, porque te permitirá vivir una vida que todos los demás desearán tener pero que no se podrán permitir por no haber hecho los mismos sacrificios que tú en el pasado. **Sin duda el esfuerzo vale la pena**, pues la recompensa es extraordinaria.

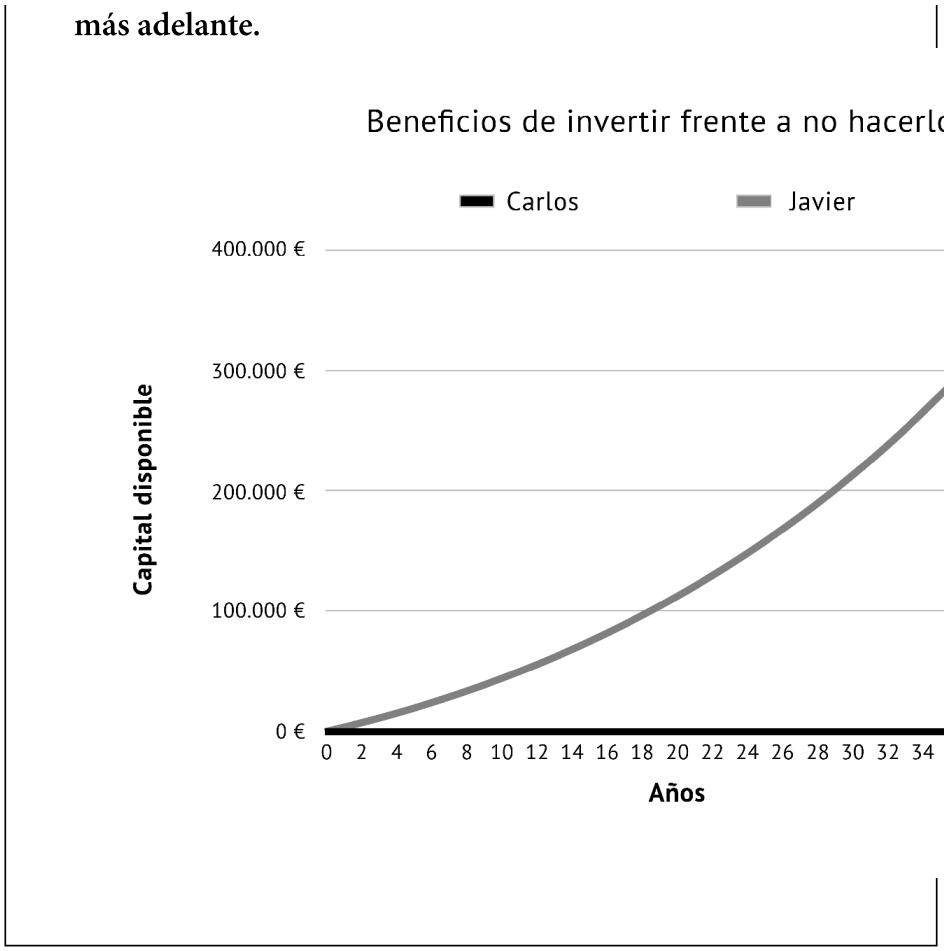
Ejemplo:
Imagina dos amigos, Carlos y Javier. Ambos dos tienen veinticinco años y acaban de encontrar su primer trabajo después de los estudios universitarios.
Carlos piensa que es demasiado joven para preocuparse por su futuro financiero, pues todavía le quedan cuarenta años como mínimo para poder jubilarse. Por lo tanto, se gasta todo su sueldo. Es joven y debe aprovechar para divertirse ahora que no tiene compromisos familiares.
Sin embargo, con el tiempo empieza a tener más cargas económicas que le impiden ahorrar porque nunca llegó a adquirir el hábito de hacerlo y ahora considera que es demasiado tarde para empezar. Así sigue cuarenta años hasta que se jubila.
Javier, en cambio, es mucho más previsor y decide cohibirse de gastar todos los días 10 €. Sabe que no es una cantidad grande y cree que podría ahorrar una cantidad mayor si se esforzara un poco más, pero es un comienzo.
Además, consciente del nefasto efecto de la inflación sobre su economía personal, invierte su dinero al 4 % (descontando ya la inflación).

Al cabo de cuarenta años, cuando los dos se jubilan, quedan para hablar de sus planes de futuro. Carlos tiene lo justo para vivir, pues no tiene más que la pensión pública que le corresponde. Javier, en cambio, además de la pensión, cuenta con más de 346.000 € acumulados. Y todo porque cuando era joven decidió guardar 10 € al día para su futuro.

En su día a día no le supuso ningún problema dejar de gastar esos 10 € diarios y, en cambio, ahora puede disfrutar de su jubilación comprándose una casa en la playa, llevándose a sus nietos de viaje o lo que más le apetezca. Carlos está incrédulo, pero, sobre todo, arrepentido de no haber tomado las riendas de su economía personal cuando todavía era joven y estaba a tiempo de hacerlo.

En el siguiente gráfico puedes ver cómo el capital de Carlos permanece a 0 € con el paso de los años (aunque recordemos que si tuviera algunos ahorros estos perderían poder adquisitivo por la inflación) mientras que el de Javier va creciendo exponencialmente con el transcurrir de los años, a pesar de que él no ha aumentado la cantidad diaria que ahorra. El secreto está en los intereses compuestos, de los cuales hablaremos

más adelante.



Con este ejemplo quiero que te quede claro que, si de verdad quieres prosperar económicamente, debes dejar atrás el pensamiento de que todo lo negativo que te ocurre en la vida es por culpa de los demás. No es así.

Si en el futuro no tienes dinero es porque tú no hiciste lo necesario en el pasado, y sigues sin hacerlo ahora. Así que, por favor, no dejes pasar más tiempo, responsabilízate de tu futuro financiero y toma las riendas de tu economía personal desde este preciso instante.

Sección 4: Debo escuchar a la gente de mi entorno

Cuando tienes que tomar una decisión, de la índole que sea, ¿a quién recurres?

La mayoría de las personas consultan con sus seres más queridos: padres, hermanos y amigos más cercanos.

Esto es cierto de un modo particular sobre todo a la hora de tomar decisiones que van a tener un impacto importante sobre nuestras vidas.

Es normal que recurramos a esas personas. Sabemos que son las que más nos quieren en este mundo y, por lo tanto, nos van a ayudar siempre a tomar la decisión más adecuada para nosotros.

Sin embargo, es muy probable que hacerlo te esté frenando en el camino hacia tu libertad financiera.

¿Cómo es eso posible? Pues muy sencillo: porque lo que ellas creen que puede ser lo mejor para ti no tiene por qué serlo. La protección que quieren darte al aconsejarte en realidad tal vez te esté cortando las alas e impidiéndote volar hacia tu libertad financiera.

Ejemplo:
Alicia lleva años queriendo comprar un piso para alquilar. Después de mucho buscar por fin ha visto uno que está muy bien ubicado, es grande, tiene una buena distribución y un precio interesante, incluso antes de comenzar la negociación. El principal motivo de que cuente con todas estas ventajas es que hay que renovarlo por completo para poder alquilarlo.
Alicia ha hecho cálculos y está convencida de que puede ser una excelente inversión. Pero antes de dar el paso y firmar ante notario decide consultarlo con sus padres. Inmediatamente los dos le preguntan para qué se va a complicar comprando un piso a reformar por completo, lo cual le va a generar mucha angustia pues hay una larga lista de cosas que pueden salir mal. En su lugar le recomiendan que invierta en otro piso que ellos han visto que está en venta por un importe similar. En ese caso el piso ya está renovado y listo para alquilar (aunque está peor ubicado y es más pequeño).
Si sigue los consejos de sus padres, Alicia tendrá salidas de dinero cada mes, lo cual es lo opuesto a generar ingresos pasivos, que es lo que ella quería. El motivo es que los gastos asociados con la hipoteca y el mantenimiento del piso van a ser superiores a la renta que obtiene por alquilarlo. Si bien le consuela saber que, dentro de veinticinco años, cuando termine de pagar la hipoteca, recibirá unos ingresos pasivos de 750€ todos los meses, lo cierto es que durante todo ese tiempo habrá

estado desembolsando 280 € mensuales para cubrir los gastos del piso.
En cambio, si Alicia adquiere el piso que ha visto, es cierto que tendrá unos primeros meses algo estresantes por el hecho de tener que organizar y supervisar las obras. Pero, una vez que esté renovado y alquilado, la renta que obtendrá por él no solo cubrirá la cuota de la hipoteca, los gastos de la renovación y demás gastos, sino que además generará un excedente de tesorería (también se emplea el término anglosajón *cashflow*) de 150 € que podrá emplear para darse algún capricho o, mejor todavía, realizar otra inversión exitosa que haga crecer su patrimonio todavía más rápidamente.
Por lo tanto, si bien sus padres querían lo mejor para ella recomendándole el segundo piso, pues les preocupaba que la primera fuera una inversión innecesariamente compleja en la que muchas cosas podían salir mal, lo cierto es que le están recomendando una pésima inversión que va a lastrar su futuro económico. Y ello a pesar de tener las mejores intenciones del mundo.

En definitiva, las personas que más nos quieren no siempre son las más adecuadas para asesorarnos.

Así pues, solo deberías solicitar y recibir consejos de personas que ya hayan alcanzado lo que tú quieres conseguir. Nunca escuches la opinión de personas que ni siquiera se han planteado lo que quieres lograr, porque sus consejos no solo serán irrelevantes, sino que te podrían cortar las alas sin una razón real.

Jim Rohn popularizó la frase de que eres la media de las cinco personas que más te rodean. En otras palabras, las personas con las que más tiempo pasas son las que van a condicionar tu éxito o fracaso financiero.

Si te rodeas de personas que no tienen ambición por progresar económicamente en la vida, es muy probable que tú tampoco lo hagas, puesto que su influencia te frenará hacia tus objetivos y pronto desistirás.

En cambio, si te rodeas de personas que tienen grandes aspiraciones y que están más avanzadas que tú en temas de dinero, ellos tirarán de ti hacia arriba y te podrán impulsar

para alcanzar tus objetivos financieros.

Me gustaría matizar que no se trata de cortar lazos con todas aquellas personas que no han alcanzado eso a lo que nosotros aspiramos. Más bien se trata de que aumentes tu exposición, pases más tiempo y te rodees de más personas que ya lo han hecho. De esta manera acelerarás tu velocidad de enriquecimiento gracias a las informaciones y el aprendizaje que obtendrás de ellas.

Sección 5: Los más ricos son los que más aparentan

«Mira ese tío del Ferrari. Tiene que estar forrado». «Mi jefa se acaba de comprar un chalé con jardín y piscina. Debe de ganar una pasta».

¿Cuántas veces has oído (o incluso pronunciado tú mismo) frases de este estilo? Muchas, ¿verdad?

Las personas tendemos a asociar por defecto riqueza y apariencias. Pero lo cierto es que en el fondo son dos conceptos independientes y bien distintos.

Un libro muy interesante acerca de la temática es *El millonario de al lado*[13]. Este bestseller expone las conclusiones de uno de los estudios más detallados del mundo de todos los realizados hasta la fecha sobre el comportamiento de los millonarios.

Si bien el perfil que tienen los millonarios hoy en día es algo distinto al que tenían en el momento en el que los autores escribieron el libro en los años 90, sobre todo debido a la revolución de internet, considero que sigue estando de actualidad y que todavía es recomendable para entender el *modus operandi* de los «millonarios de a pie».

El libro explica que el millonario de al lado no es un actor o un deportista famoso que gana millones. Las personas que tienen sueldos elevados hasta lo indecente se suelen dejar llevar por la gratificación instantánea y el deseo de presumir, por lo que se gastan todo el dinero que tienen y no ahorran ni invierten para el futuro. De hecho, son bien conocidos los casos de actores de Hollywood o deportistas de élite que han entrado en bancarrota.

En cambio, **los verdaderos millonarios son personas que saben ahorrar e invertir para aumentar su patrimonio**. Gastan poco tiempo comprando artículos de lujo y solo compran lo que se pueden permitir pagar en efectivo (hablaremos más en detalle de este punto en la segunda parte del libro, en la que trataré de que entiendas a la perfección la distinción entre la deuda buena y la deuda mala).

Además, estas personas dan mayor prioridad a la independencia financiera que a la posición social. Para estas personas acumular riqueza es mucho más importante que consumir de manera desenfrenada.

Ejemplo:
Imaginemos dos amigas de la infancia, Elena y Cristina. A Elena le inculcaron desde pequeña que, para que a una persona se le respete, debe mostrar su estatus social mediante posesiones. Como es una exitosa abogada, tiene unos ingresos bastante elevados y desea mostrar su bienestar económico a través de sus pertenencias. Por eso se viste de algunas de las mejores marcas tales como Gucci, Prada, Louis Vuitton, etc., conduce un Porsche (para lo cual ha solicitado financiación) y tiene una casa en la playa a la que solo puede ir dos semanas al año, pues el resto del tiempo tiene que trabajar para costearse estos placeres y lujos.
Por su parte Cristina también tiene unos elevados ingresos, puesto que es una reputada cirujana. Sin embargo, a ella le enseñaron que era preferible gastar lo necesario, pero sin excesos, e invertir la diferencia para tener una mayor libertad.
Así pues, Cristina se viste de Massimo Dutti (y suele comprar en rebajas), conduce un monovolumen nada glamuroso y no tiene casa en la playa. En su lugar, ha invertido en varios pisos pequeños por los cuales recibe una renta todos los meses.
En apariencia, Elena tiene mayor riqueza que Cristina, pues posee cosas caras y ostentosas. De hecho, en la reunión de los veinte años después de haber terminado el colegio, los demás compañeros de clase se dicen los unos a los otros: «Mira a Elena qué bien le va, ha venido en su Porsche y me acaba de comentar que tiene una casa en la playa. En cambio, Cristina parece que lleva una vida mediocre, qué pena, porque era una alumna brillante y yo tenía entendido que los cirujanos cobran mucho. No debe estar gestionando bien su dinero».
Pero ¿qué nos dicen los números? Pues que la realidad es bien distinta a las apariencias. Cristina tiene una autonomía financiera mucho mayor que Elena.
Elena necesita seguir trabajando duro para generar los ingresos requeridos para mantener su nivel de vida

actual, lo cual le hace incurrir en elevados gastos todos los meses. De hecho, con una hipoteca para la casa en la playa y un préstamo para la compra del coche, podría aguantar muy pocos meses si de repente perdiera su empleo o se viera incapacitada para ejercer su profesión. Esto es así porque no tiene un colchón de seguridad y, además, los intereses que paga por sus préstamos reducen significativamente su habilidad para ahorrar.

Cristina, por su parte, podría dejar de trabajar en cualquier momento, pues con el fruto de su trabajo ha adquirido activos productivos (los pisos que pone en alquiler) que le permitirían por ellos mismos mantener su nivel de vida y el de su familia. Sin embargo, sigue trabajando porque la medicina es una verdadera vocación para ella. Pero lo hace con la tranquilidad de saber que su patrimonio va aumentando con el paso del tiempo gracias a los alquileres, y que el excedente se lo puede gastar en alquilar una casa en la playa todavía más bonita y mejor situada que la de Elena, a la que además podrá ir todo el tiempo que quiera y no solo dos semanas al año, ya que Cristina tiene una gran flexibilidad en su trabajo debido a su situación financiera, que le permite decidir cuándo y cuánto trabajar y cuándo no. Y, cómo no, en todo momento puede cambiar de vehículo si lo desea. Además, si por lo que fuera ya no pudiera dejar de realizar cirugías, tendría la seguridad de saber que dispondría de ingresos para que ella y su familia salieran adelante. Por último, de lo que más orgullosa está es de que para cada uno de sus hijos ha invertido una cantidad de dinero en bolsa que, a su mayoría de edad, se ha convertido en una suma generosa que podrán emplear para dar la entrada para un piso o montar su propio negocio

Así pues, es cierto que Elena parece tener una mayor riqueza que Cristina, pero la realidad indica algo muy diferente y cada una de ellas lo sabe. Por lo tanto, a Cristina le da igual lo que piensen los demás de ella y de su situación financiera, pues sabe que ha puesto a cobijo a su familia, cosa que quizá ninguno de los demás

compañeros de clase, que solo se fijan en las apariencias, hayan hecho.

En definitiva, **no es más rico el que más aparenta, sino el que más tiene en términos de patrimonio neto y activos que generan ingresos pasivos de manera recurrente**, aunque su riqueza no sea visible a ojos de terceros.

Además, las **posesiones no solo se miden en términos económicos, sino también en términos de tranquilidad espiritual y libertad**, lo cual no tiene precio y es difícil de aparentar.

Así que deja de categorizar y juzgar a las personas por las cosas que ves que tienen. De igual manera, procura que te resulte indiferente lo que piense la gente acerca de tu salud económica. Lo que importa de verdad es que sea sana y que tus finanzas vayan aumentando de manera sostenible y constante a lo largo del tiempo para tener una autonomía financiera cada vez mayor, hasta que llegue el día en el que, por fin, alcances la plena libertad financiera. Olvídate del qué dirán y céntrate en tus objetivos y tu felicidad y la de tus seres más queridos, que es lo que de verdad merece la pena.

Sección 6: Ya sé todo lo que necesito para prosperar en la vida

El ser humano es vanidoso por naturaleza por lo que, al igual que le cuesta reconocer los errores, le cuesta también hacerlo con sus lagunas.

Muchas personas consideran que su aprendizaje ha terminado el día que se marchan de la escuela y se cierran a aprender nuevas cosas. El motivo es que consideran que por tener un título o un diploma es suficiente para prosperar en la profesión que hayan escogido.

Sin embargo, hay que darse cuenta de que vivimos en un mundo a la vez muy vasto y en permanente cambio. Así pues, los conocimientos que adquirimos en el colegio, en la universidad o incluso en la escuela de negocios quedarán pronto obsoletos y, de todos modos, habrá todavía muchas cosas que desconocemos.

La información es poder, esto es innegable. Por lo tanto, cuanta más información tengas y más habilidades manejes, más poder tendrás. Por eso es muy importante el aprendizaje continuo.

Recuerda que el mundo está en constante evolución, por lo que, **si quieres sacarle el máximo partido a tu vida y a tu dinero, debes seguir formándote para aumentar tus habilidades y competencias.**

En lo que al dinero respecta, es primordial aprender e interiorizar los conceptos básicos sobre el dinero y las inversiones. Hasta que no domines estos conceptos te será imposible alcanzar la libertad financiera, pues no conseguirás aumentar tus ingresos o, si lo haces, tal vez no consigas ahorrar porque te los gastas todos. Por ese motivo, este libro tiene todo un capítulo dedicado a conceptos básicos, para que estés seguro de que has asentado las bases de tu educación financiera antes de proseguir con temas más avanzados como son las inversiones.

Así pues, cuanta más información tengas acerca de cómo generar más dinero, más fácil te resultará ganar mayores cantidades de dinero.

Es muy importante que te sigas formando, incluso una vez que hayas terminado tu formación tradicional. Te animo a que seas curioso y te intereses por temas que son desconocidos para ti. Verás que te abrirá muchas puertas y descubrirás cosas que hasta ahora no sabías que existían.

Si no la recuerdas, fíjate de nuevo en la dedicatoria de este libro. En mi caso, ser curiosa es una de las cosas que más rápido me han permitido avanzar hacia la libertad financiera. La curiosidad me ha llevado a explorar materias que hasta entonces estaban fuera de mi zona de confort y control pero que, sin embargo, han resultado ser de lo más gratificantes desde un punto de vista económico y, sobre todo, espiritual y emocional.

¿Por dónde empezar?

Lo cierto es que, gracias a internet y las nuevas tecnologías, nunca había sido ni tan fácil ni tan barato aprender sobre cualquier temática, incluido el dinero. Además, cada vez hay más información de calidad en español y no solo en inglés, por lo que la barrera del idioma ya no es justificación para no aprender a dominar el dinero y las inversiones.

Algunas de las fuentes de aprendizaje que considero más valiosas son las siguientes:

- **Libros de grandes inversores:** tanto biografías (autorizadas, las que no lo son pueden decir cualquier cosa) como libros de texto que, para mí, son cápsulas que concentran conocimiento de altísimo valor y, por lo tanto, las mejores fuentes para aprender que existen en términos de educación financiera e inversiones. Además de adquirir conocimientos que no encontrarás en otros sitios, te permitirán tomar importantes atajos y reducir de un modo significativo el tiempo de aprendizaje, ya que podrás copiar lo que a ellos les ha ido bien y evitar los errores que han cometido por el camino. En definitiva, te ahorrarás años de prueba y error y, además, conseguirás implementar cosas que, de otra manera, serían inalcanzables para la mayoría de las personas por su nivel de complejidad y las herramientas costosas que requieren para su estudio y posterior aplicación.

- **Blogs y prensa especializada:** aquí es muy importante separar el grano de la paja pues hay que ser muy selectivo con la información que ingerimos para no contaminarnos con información no solo irrelevante, sino que, además, nos podría llegar a intoxicar la mente. Por eso suelo abogar por mantenerse al margen de la prensa generalista (aunque reconozco que en ocasiones a veces sí sirve de manera indirecta para tomar buenas decisiones de inversión) y centrarse en prensa especializada.

- **Canales de YouTube de calidad:** el ser humano es cada vez más holgazán y prefiere ver un video a leer. No hay nada de malo en esto pues, por suerte, cada vez hay una mayor cantidad de contenido de calidad en formato video disponible en canales gratuitos de YouTube. Sin embargo, de nuevo, hay que saber hacer la criba para absorber solo conocimiento de la gente que sabe de qué habla y no de los que copian sus contenidos de otros canales, dándoles simplemente un toque personal.

- **Podcasts y audiolibros:** son una excelente manera de adquirir conocimiento mientras estamos haciendo otras actividades que no requieren toda nuestra atención. Todavía hay poco contenido sobre educación financiera e inversiones en formato audio en español, pero sin duda alguna en los próximos años tendrán una rápida expansión, dada la creciente demanda por este tipo de contenidos.

- **Cursos y eventos tanto presenciales como *online*:** a pesar de que hay una cantidad ingente de información de alta calidad disponible en internet y demás fuentes que acabamos de ver, la realidad es que la información más valiosa no se encuentra de manera gratuita. Sobre todo, en lo que a los cursos sobre dinero e inversiones respecta, muchas personas sospechan que el formador obtiene su riqueza, no de sus propias inversiones como quiere hacer creer, sino de la venta de sus cursos. Si bien esto es muy cierto en muchos casos y hay que tener un gran cuidado con las estafas y los vendehumos que, por desgracia, tanto abundan por internet, no lo es en un número reducido de casos. Tu misión, por lo tanto, es indagar acerca del formador que te interesa y la estrategia que propone para poder determinar si es o no una formación o un evento interesante para ti.

  Recuerda que el tiempo es nuestro activo más preciado. Por lo tanto, ten presente que, si la persona que está al otro lado tiene un valioso método que compartir contigo, es legítimo y loable que cobre por ello, pues ha dedicado su tiempo a crear una formación o evento que a ti te va a permitir ir directo a la aplicación de la estrategia. Es una situación donde ambas partes ganan. Así pues, es normal que quien ofrezca su tiempo reciba una remuneración en contrapartida, aunque esa persona ya tenga mucho dinero por ser un inversor de éxito.

Una cosa está clara: hasta que no te quites esa idea de la cabeza y dejes de sospechar de todo aquel que vende sus conocimientos, te resultará muy difícil mejorar, pues estarás pasando al lado de la información más valiosa y que te permitirá avanzar más deprisa hacia la libertad financiera.

Además, a través de estos cursos no solo aprenderás estrategias de inversión rentables sino que podrás hacer networking, creándote una valiosísima red de contactos.

Como digo, esto no son más que ejemplos, pues existen muchas otras fuentes de las que puedes también aprender mucho acerca del dinero.

Por ejemplo, la próxima vez que te cruces con una persona que ha alcanzado el éxito financiero, en vez de envidiarla como haría la mayoría de la gente, ten la valentía de acercarte a ella y preguntarle por su trayectoria. Puede ser muy enriquecedor para ti saber cómo ha alcanzado el éxito financiero. Pero no me extiendo al respecto, pues ya hemos hablado de ello en la Sección 2 de este capítulo.

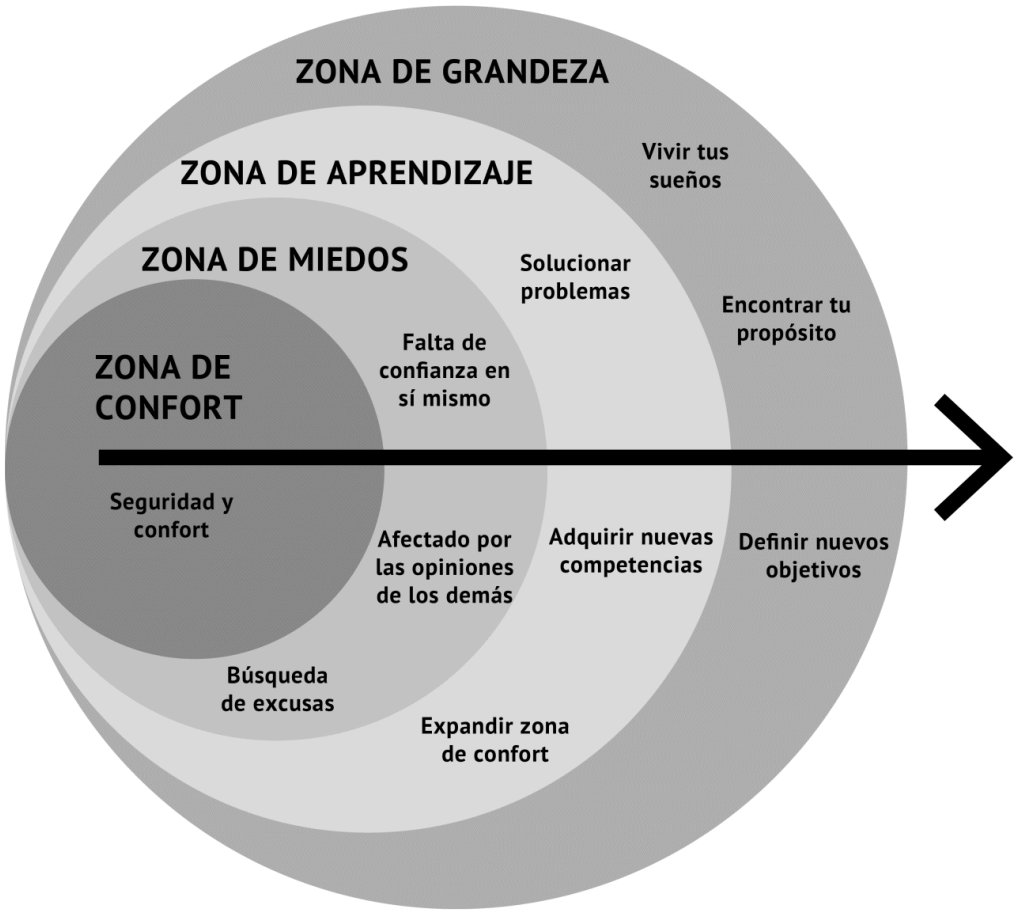
Los principiantes suelen pensar que son más listos que los demás cuando comienzan a invertir, por lo que lo hacen como les parece más conveniente, dejándose guiar por sus instintos y emociones, y no siguiendo una estrategia probada, fiable o ni siquiera consistente. Sin embargo, pronto acaban perdiendo dinero y pasan a considerar que las inversiones son muy difíciles, que no son para ellos y las acaban abandonando. Muy pocas veces se dan cuenta de que no han tenido éxito por falta de conocimientos.

De hecho, admito que yo también actué de esta manera imprudente en mis comienzos en bolsa, hasta que comprendí que debía formarme si quería encontrar estrategias de inversión rentables sin exponer mi dinero al riesgo de pérdida por cometer errores de principiante. **Es preferible aprender de los errores que han cometido los demás que de tus propios errores, pues te saldrá más barato y perderás menos tiempo** (y ya verás que en temas de inversiones el capital del que dispongas y el tiempo son tus mayores aliados).

Así pues, una de mis mejores recomendaciones es que seas humilde y reconozcas las limitaciones de tus conocimientos para así poder colmar las lagunas que tengas. El siguiente paso será formarte antes de poner a trabajar tu dinero. De lo contrario, vas a cometer errores que te pueden costar muy caros, no solo a nivel económico, sino también emocional y psicológico. En la parte dedicada a las inversiones entenderás por qué la inversión en ti mismo es la más rentable que existe.

No olvides que, **para lograr resultados extraordinarios, debes hacer cosas que están fuera de lo ordinario**. Y ello implicará que te salgas de tu zona de confort, lo cual te hará sentirte incómodo. Sin embargo, según vas avanzando verás como pronto pasas del miedo al aprendizaje, y de este a la zona donde brillarás.

El siguiente diagrama lo resume bien.



Ejemplo:
Si siempre has esquiado, el esquí alpino es tu zona de confort. De repente un día un amigo te propone probar el snowboard. Como nunca lo has practicado, te da mucho miedo caerte y hacerte daño, además de hacer el ridículo delante de tu amigo. Lo intentas una y otra vez, pero siempre te caes porque es muy diferente a esquiar. Sin embargo, después de un par de días, por fin entiendes cómo hacer los giros hacia ambos lados y frenar, lo cual te da más seguridad e incluso te anima a probar cosas nuevas tales como pequeños saltos. Después de varias semanas de prueba te sientes ya muy cómodo bajando las pistas a gran velocidad e incluso haciendo fuera de pista y saltos.
Con el dinero pasa lo mismo. Imagina que quieres

invertir en bolsa para generar ingresos pasivos mediante los dividendos. Sin embargo, como nunca lo has hecho, tienes miedo de perder el dinero invertido. Al principio no tendrás ni idea de cómo buscar acciones que distribuyan dividendos y tal vez inviertas en empresas que distribuyen unos dividendos muy bajos o, peor aún, que no distribuyen ninguno.
Pero cuando comiences a estudiar varias empresas y realices un par de operaciones, irás cogiendo soltura y ya no cometerás estos errores básicos. A medida que progreses mejorará tu operativa, encontrarás mejores empresas en las que invertir y acabarás alcanzando la libertad financiera a través de los ingresos pasivos que te genera la bolsa.

En definitiva, no olvides que **una de las claves de tu éxito financiero es la humildad y el aprendizaje constante**. Debes procurar aprender algo nuevo todos los días. Aunque no basta con aprenderlo, también debes poner en práctica los conocimientos adquiridos para obtener beneficios de ellos. Al principio te costará aprender cosas nuevas, pero cuando vayas cogiendo práctica y soltura verás que tus esfuerzos darán sus frutos.

Sección 7: La riqueza se adquiere mediante eventos puntuales

Muchas personas creen que hay dos maneras de hacerse ricas:

- Cuando te toca la lotería.
- Cuando heredas de un familiar.

Por lo tanto, creen que la riqueza es algo que se adquiere mediante eventos puntuales y que, por sí mismos, nunca serán ricos.

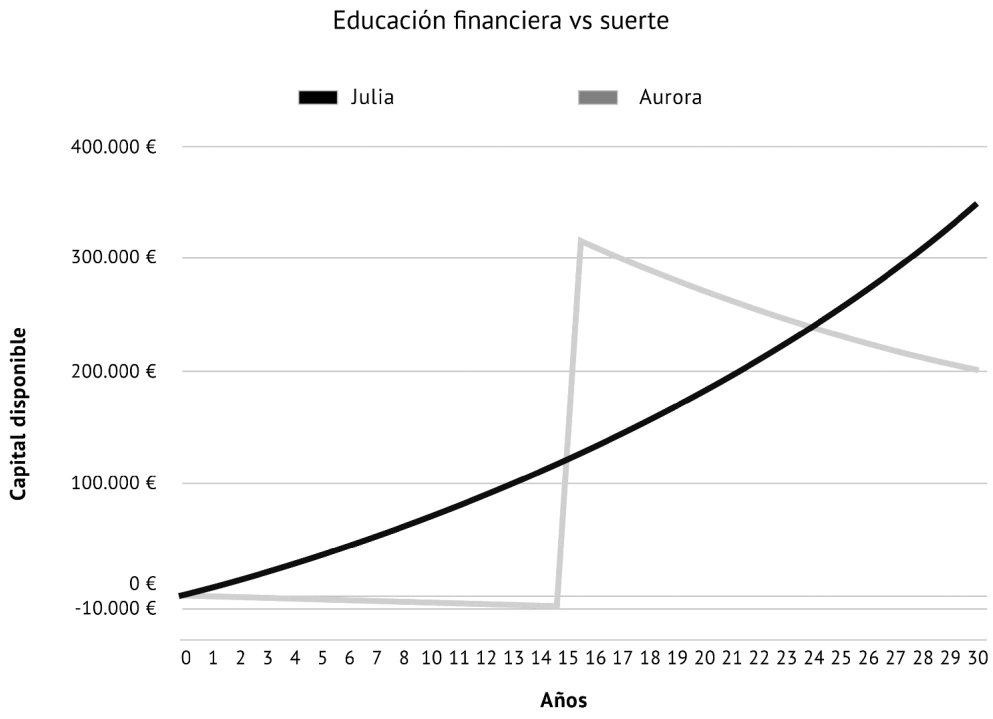
Pero la realidad es bien distinta: **el enriquecimiento no es un evento puntual sino un proceso en el que te vas enriqueciendo día tras día.**

En realidad, esto está ligado al punto anterior, en el que ya se mencionó que tus acciones actuales determinarán tu salud financiera futura.

Así pues, debes concienciarte de que si deseas enriquecerte debes implementar sistemas que te van a permitir hacerlo con el paso del tiempo, poco a poco y de manera regular y constante.

Por lo tanto, **la riqueza no es fruto de la suerte o del azar, sino de trabajo duro, constante y, sobre todo, inteligente**. Hablaremos en mayor detalle de esto en las siguientes secciones.

Ejemplo:
Imaginemos dos hermanas, Julia y Aurora. Vienen de una familia modesta, por lo que saben que no deben esperar una gran herencia.
Sin embargo, Julia considera que tiene suerte en la vida y, por consiguiente, está convencida de que un día le tocará la lotería, motivo por el cual juega todas las semanas 10 € en distintos sorteos.
Pasan los años sin ganar nada, pero ella no desiste, pues sigue considerando que la única manera de enriquecerse es jugando a la lotería. Un buen día, quince años después, por fin le toca el Gordo de la Lotería de Navidad. Le acaban de tocar 400.000 €. Está eufórica, aunque todavía no se lo puede creer del todo.
Enseguida llama a su hermana Aurora para compartir con ella la buena noticia y, sobre todo, hacerle ver que ella tenía razón y que la mejor manera de enriquecerse es jugando a la lotería. Intenta convencerla de que lo que ha estado haciendo, de ser una hormiguita que todos los meses invertía 500 € para asegurarse su futuro financiero, no le va a llevar a ninguna parte. Pero Aurora, que se tomó el tiempo de alcanzar un elevado grado de educación financiera durante su juventud, sabe que sus esfuerzos durante todos estos años sí han merecido la pena.
Así pues, para explicarle a Julia que en realidad ella tiene una mejor situación financiera a pesar de que no le ha tocado la lotería, le enseña el siguiente gráfico.



«Julia, desde que comenzaste a jugar a la lotería hasta que te tocó el gordo quince años después, has estado gastándote 10 € a la semana en juegos. Si tenemos en cuenta la inflación, esto significa que te empobreciste de algo más de 8.700 € en ese tiempo. Por eso, en la gráfica, la línea que refleja la evolución de tu situación financiera baja por debajo de 0 € hasta el año 15, pues durante ese tiempo en realidad has incurrido en pérdidas.

Luego te tocó la lotería, motivo por el cual vemos que tu línea se dispara hacia arriba, muy por encima de la mía. Si bien te tocaron 400.000 €, en realidad tú no recibiste más que 325.000 €, puesto que tuviste que pagar algo más de 75.000 € de impuestos sobre esa cantidad (20 % de las ganancias obtenidas teniendo en cuenta que los primeros 20.000 € están exentos). Por eso el punto máximo de tu línea se sitúa en torno a los 315.000 €.

Vamos a asumir que no has vuelto a jugar a la lotería, porque sabes que las probabilidades de que te toque una segunda vez son ínfimas, y que no has tocado el dinero del premio (lo cual es mucho asumir, pues sé que te quieres comprar un piso más espacioso). Visto que la

inflación es de un 3 %, tu patrimonio va descendiendo con el paso de los años hasta llegar a los 200.000 € quince años después de que te tocara el premio (es decir, treinta años después de que comenzaras a jugar a la lotería).
Lo ves claro, ¿verdad?
Pues ahora déjame que te explique mi situación para que entiendas que, aunque a mí no me ha tocado la lotería, en realidad mi patrimonio es superior al tuyo, ya que siempre he sido consciente de que la riqueza es un proceso y, por lo tanto, que no la voy a alcanzar mediante eventos puntuales como ha sido tu caso.
Durante estos treinta años yo he ido invirtiendo todos los meses 500 €. Sabiendo que el retorno medio que he obtenido durante este tiempo ha sido de un 7 % anual y que la inflación media ha sido de un 3 % anual durante este tiempo, mi patrimonio ha ido aumentando a un ritmo de un 4 % neto anual.
Como es lógico, durante los quince primeros años yo tenía una situación financiera mejor que la tuya. Mi patrimonio iba creciendo de manera constante mientras que el tuyo era negativo. El día que a ti te tocó la lotería cambió la cosa, y tú comenzaste a tener un patrimonio superior al mío.
Sin embargo, la situación se volvió a invertir en el año veinticuatro, cuando mi patrimonio volvió a ser más importante que el tuyo. De hecho, mientras que el tuyo continúa disminuyendo por la inflación todos los años, el mío aumenta cada vez más rápido por los intereses compuestos.
Así pues, hoy tú tienes un patrimonio de cerca de 200.000 €, que está bien, lo reconozco, pero ha sido todo debido al azar. Pero es que el mío es de 350.000 € y ha sido construido de manera sólida e independiente de la suerte. En otras palabras, mi patrimonio es un 75 % superior al tuyo, y esto solo porque desde el comienzo fui consciente de que el enriquecimiento es un proceso y no un evento».

Por lo tanto, creo que te resultará mucho más fácil alcanzar la libertad financiera si dejas de jugar a la lotería y, en su lugar, destinas ese dinero a invertir en tu propia formación.

Sección 8: Para ganar dinero hay que trabajar duro

Cuántas veces hemos oído decir que para ganar más dinero hay que trabajar duro.

Es cierto que, si en vez de ocho horas al día trabajas quince y cobras por horas, pues sí que ganarás más dinero. Sin embargo, como el día tiene 24 horas y necesitas descansar para poder rendir en el trabajo de manera sostenible a largo plazo, tus ingresos van a estar limitados.

Por eso hay tantas personas que trabajan muy muy duro y que, sin embargo, no consiguen el despegue financiero que anhelan.

Por lo tanto, trabajar duro no es suficiente para ganar mucho dinero. Lo que debes hacer es, además, hacerlo con inteligencia y de manera eficaz.

El modo de conseguirlo es **instaurando sistemas que te van a permitir apalancar tu tiempo y tu dinero** para así enriquecerte de manera más rápida.

No vamos a entrar en detalle aquí acerca de cómo hacerlo, pues es algo de lo que hablaremos en detalle más adelante. Lo que sí tienes que retener en este punto es que debes emplear tu tiempo y tu dinero en adquirir y construir activos que vas a crear una vez y luego van a seguir trabajando por ti de manera casi automática.

Ejemplo:
Eugenio y Felipe son dos vecinos del pueblo que tienen cada uno una piscina que deben llenar si desean bañarse en verano. El problema es que no tienen ningún grifo cerca, por lo que deben traer el agua en cubos desde un pozo cercano.
Eugenio, que es muy previsor, decide comenzar a llenar la piscina en primavera, para poder así utilizarla cuando empiece a hacer calor. El problema es que, como no dispone de productos para tratar el agua, esta pronto se enturbia y estropea y no puede bañarse. Tiene que llenar (y vaciar) la piscina durante el verano, lo cual requiere mucho tiempo además de ser muy cansado, pues implica levantar mucho peso. Por eso pronto decide que no le

compensa tanto esfuerzo y prefiere pasar calor y no bañarse.

Felipe, por su parte, piensa que debe haber alguna manera más eficiente (y menos cansada) de llenar la piscina. Pasa el invierno ideando una canalización que conecta el pozo con la piscina y ya en primavera se pone a construirla. Cuando llega el verano solo tiene que abrir la compuerta y la piscina comenzará a llenarse.

Pronto otros vecinos (entre ellos Eugenio) le piden a Felipe que canalice el agua hacia sus piscinas. Como Felipe lo que quiere es disfrutar de la suya y no pasarse el verano haciendo obras para conseguir más dinero, piensa cómo podría hacerlo.

Se le ocurre que el tiempo que se ahorra en ir al pozo a por agua para llenar la piscina lo va a emplear en escribir un manual en el que explica, paso a paso, cómo realizar una canalización idéntica a la suya. Cuando pone en venta su guía, muchos vecinos la adquieren y acaban encantados, puesto que se ahorran muchísimas horas de ir a buscar agua al pozo.

Mediante este ejemplo vemos que Felipe ha trabajado con inteligencia: por un lado, se ha ahorrado muchísimo tiempo y esfuerzo para llenar su propia piscina, lo cual le ha permitido pasar mucho más tiempo disfrutándola. En paralelo ha obtenido unos ingresos pasivos nada desdeñables por compartir sus conocimientos con sus vecinos. Estos ingresos no harán más que aumentar a medida que más y más vecinos conozcan su método para llenar piscinas. Además, consigue generar ingresos de la venta de su manual de manera automática e independiente de su tiempo de trabajo, pues ha decidido ponerlo en venta por internet para poder llegar a un público mucho más amplio.

En definitiva, ha sacado beneficio por partida doble por haber trabajado no solo duro (para la construcción de su propia canalización) sino también y, sobre todo, de manera inteligente (para la redacción del manual).

Debes concienciarte de que será muy difícil enriquecerte de manera exponencial hasta que no idees un sistema que te permita rentabilizar en el futuro el trabajo que has hecho hoy. De esta manera no solo podrás aportar mayor valor a un público más amplio, sino que además el sistema estará funcionando sin requerir tu presencia.

Así pues, quítate de la cabeza la idea de que para ganar más dinero debes trabajar más duro. Lo que debes hacer es trabajar con más inteligencia para crear un sistema que genere ingresos por ti. Si además de trabajar de este modo lo haces duro, acelerarás todavía más el proceso de enriquecimiento.

Uno de los mejores libros escritos hasta la fecha sobre educación financiera (lleva más de cien millones de copias vendidas desde su publicación en 1937) está escrito por Napoleon Hill. Este libro sienta las bases de la educación financiera moderna y condensa el fruto de las búsquedas de su autor durante más de dos décadas, durante las cuáles entrevistó a algunas de las personas más ricas de la época para entender cuál era la clave de su éxito financiero.

Como puedes intuir, el título no es *Trabaje duro y hágase rico* sino *Piense y hágase rico*[14]. En otras palabras, el éxito financiero se consigue trabajando de un modo inteligente. Si, además de con inteligencia, trabajas duro, eso será la guinda sobre el pastel, pues te permitirá acelerar de manera exponencial tu riqueza y fuentes de ingresos pasivos.

Sección 9: Si fuera tan fácil todo el mundo lo haría

¿Quién ha dicho que alcanzar la libertad financiera vaya a ser fácil o rápido? Yo desde luego que no lo he dicho.

De hecho, acuérdate de lo que mencioné en la introducción del libro: la gran mayoría de las personas se van a quedar por el camino y, solo unas pocas, van a lograr la libertad financiera.

Aprovecho para recordarte lo importante que es que hagas los ejercicios de cada capítulo del libro. Solo poniendo en práctica lo aprendido podrás ver resultados.

Debes tener claro que la libertad financiera no está hecha para las personas perezosas. Tampoco para las que no tienen una clara motivación ni ambiciones. Debes tener muy presente que quien haga lo mínimo tendrá lo mínimo. Sé que resulta duro oírlo, pero es la realidad, y no sirve de nada que te engañes a ti mismo.

Es preferible que seas consciente de que **conseguir estos resultados extraordinarios requiere esfuerzos fuera de lo normal**. Por eso es tan importante establecer rutinas que te ayuden e incluso inciten a perseverar en tu meta de alcanzar la libertad financiera.

Además, hay que estar dispuesto a salirse del camino establecido y de tu propia zona de confort. Como es lógico, esto conlleva un riesgo. Pero **se trata de realizar acciones que tienen un riesgo calculado y que, por el contrario, ofrecen un retorno que puede llegar a ser astronómico.** Recuerda que estamos hablando de libertad en sentido amplio: libertad temporal, geográfica y económica como ya vimos en el Capítulo 1.

Entre las personas que tienen esta creencia de que si fuera tan fácil todo el mundo lo haría hay una gran parte de escépticos.

En mi opinión hay dos vertientes de este escepticismo: la buena y la mala.

En temas de dinero ser escéptico es de hecho aconsejable, pues muchas veces te va a permitir tomar decisiones inteligentes y mantenerte alejado de las estafas que suenan demasiado bonitas para ser ciertas. Eso es ser un buen escéptico, y te animo a que practiques este tipo de escepticismo.

Sin embargo, **el escepticismo en exceso es contraproducente e incluso negativo.** El mal escepticismo te va a frenar en la vida. Por un lado, si eres demasiado escéptico no podrás fijarte ambiciosos objetivos financieros y de vida, pues habrás perdido la ilusión de imaginar un mundo mejor para ti y los tuyos. Y, en lo que a las inversiones respecta, estarás dejando pasar las mejores oportunidades de inversión por tener la sospecha constante de que son estafas.

Así pues, sigue siendo escéptico, pues es una virtud de cara a las inversiones y al dinero de manera más general. Sin embargo, debes serlo en su justa medida, porque un exceso hará que te bloquees y no avances en la vida. **No dejes que el miedo al fracaso te nuble la mente y te impida avanzar.** Es preferible que te dejes guiar por la esperanza de éxito, puesto que la recompensa es enorme. Desde luego que vale la pena.

Me gustaría que te tomaras un momento para contestar con total sinceridad a la siguiente pregunta: ¿Qué es lo peor que puede ocurrir si pones todo tu esfuerzo en realizar una inversión que acaba saliendo mal? Con toda probabilidad, algo mucho menos terrible de lo que crees antes de plantearte esta pregunta de forma calmada y objetiva. Las personas somos, por naturaleza y en general, alarmistas. La realidad suele ser menos catastrófica que lo que nuestra mente nos propone como primera reacción.

Alcanzar la libertad financiera no es fácil, pero si ni siquiera te propones comenzar por el miedo al fracaso, desde luego que no la conseguirás, te quedarás para siempre anclado en la línea de salida. Y si lo intentas, pero no consigues alcanzarla de un modo absoluto, al menos habrás llegado a un lugar mucho mejor del que te encuentras ahora, lo cual ya será un éxito en sí mismo.

Así pues, permite a tu mente soñar e imaginar el mundo en el que te gustaría vivir. Verás que, si pones en práctica lo aprendido de manera inteligente y perseverante a pesar de las adversidades, conseguirás que tus sueños se hagan realidad. Si utilizas tu tiempo, tus

habilidades y tu dinero de la manera adecuada conseguirás sacarle el máximo partido a tu vida y serás la única persona que la controle.

Cuando escuchas a la gente más mayor, sea de la clase social que sea, siempre transmiten el mismo mensaje: lo que más lamentan son las cosas que no han hecho, y no sus errores en la vida.

Así pues, no dejes nunca que tus miedos o preocupaciones se conviertan en excusas para no hacer algo que deseas. No hay nada peor que no intentar algo, porque eso quiere decir que has abandonado tus ilusiones y sueños incluso antes de empezar. Y, si ni siquiera lo intentas, acabarás viviendo una vida llena de lamentaciones. Y, recuerda, es preferible lamentarse de tus errores que de las cosas que no has llegado a hacer.

Por lo tanto, retén este mensaje: alcanzar la libertad financiera no es ni rápido ni fácil, pero si pones todo tu empeño, motivación y trabajo inteligente por conseguirlo, podrás acceder a la vida de tus sueños (o, al menos, a una mucho mejor que la actual). Desde luego que merece la pena intentarlo.

Me gustaría cerrar este capítulo con una gran frase de Mark Twain que refleja a la perfección el mensaje que te quiero transmitir: «no sabían que era imposible, así que lo hicieron».

Resumen del capítulo:

- El primer paso para sentar las bases de tu educación financiera es cambiar de paradigma.
- Eso pasa por desprenderte de tus creencias limitantes y pensamientos negativos acerca del dinero y de la riqueza y operar un cambio drástico en tu mentalidad y visión de la vida. Solo así podrás comenzar tu camino hacia la libertad financiera.
- El dinero es neutro, ni bueno ni malo. Es solo una herramienta, por lo que todo dependerá del uso que le des.
- Tu relación con el dinero va a determinar tu éxito (o fracaso) financiero.
- Tu futuro está determinado por las acciones y decisiones que has tomado en el pasado.
- Las posesiones no solo se miden en términos

económicos, sino también en términos de tranquilidad espiritual y libertad.

– Una de las claves de tu éxito financiero es el aprendizaje constante. Debes seguir formándote siempre para aumentar tus habilidades y competencias.

– El enriquecimiento no es un evento puntual sino un proceso en el que tu patrimonio va creciendo día tras día.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Identifica todas las creencias limitantes que tengas acerca del dinero (sean de las abordadas en este capítulo u otras). Anótalas en un papel en el que escribirás también la fecha de hoy. Vuelve a consultar dicho papel en tres y en seis meses para ver si has realizado progresos respecto a la eliminación de dichas creencias.

– Atrévete a preguntarle a tres personas de tu entorno más cercano cuál es su sueldo si son empleados o ingresos mensuales si son autónomos o inversores, y comparte con ellas también cuáles son tus ingresos. Asegúrate de enfocar la conversación con el planteamiento adecuado para cerciorarte de que el intercambio es enriquecedor para ambas partes.

– Establece una lista de cinco personas que han conseguido aquello a lo que tu aspiras y determina cómo puedes pasar más tiempo aprendiendo de ellas. No tienen por qué ser personas que conozcas ni personas con las que vayas a tener trato físico. Puede ser gente que admiras económica o intelectualmente y que te gustaría que se convirtiera en mentora tuya.

– Tómate el tiempo de reflexionar en profundidad acerca de qué es lo peor que te puede pasar si intentas alcanzar la libertad financiera.

– Identifica las habilidades y competencias que puedes adquirir y desarrollar para progresar en lo económico.

Después analiza cómo puedes formarte al respecto.

– Determina 3 ámbitos de tu día a día en los que podrías trabajar de un modo más inteligente. Aplica los cambios que sean oportunos para ser más eficiente y aumentar tu productividad en lo que a dichos ámbitos respecta.

CAPÍTULO 4
Fija tus objetivos financieros

Ya hemos hablado de los grandes avances de la tecnología y de cómo estos nos hacen el día a día más fácil.

¿Verdad que hoy en día empleas un GPS cuando vas a un sitio nuevo para no perderte?

De hecho, muchas personas incluso lo utilizan cuando van a un sitio conocido para poder buscar el camino más rápido en caso de tráfico denso o para evitar un accidente.

Entonces, ¿por qué no usar también un GPS para tu dinero?

Si lo haces, no solo tendrás claridad de adónde quieres llegar, sino que también encontrarás el camino más rápido para llegar hasta allí. Y recuerda que el tiempo es tu activo más precioso, así que no debes malgastarlo dando rodeos innecesarios.

Así pues, a continuación, vamos a ver en un primer momento por qué es tan importante fijarse unos objetivos financieros claros, para después ver cómo puedes fijarte tus propios objetivos en la práctica.

Sección 1: Por qué fijarse objetivos

Aristóteles dijo que «el alma nunca piensa sin una imagen».

En otras palabras, para poder permitir a tu mente ponerse a pensar (es decir, trabajar con inteligencia), primero tienes que ser capaz de ver a dónde deben conducir los pensamientos.

Algunos lo llaman la Ley de la Atracción y están convencidos de que funciona. Los detractores, por su parte, la critican por no tener ningún fundamento científico.

En cualquier caso, una cosa está clara: si no sabes adónde quieres llegar, es muy difícil que puedas llegar hasta allí.

Por eso la visualización es tan importante. Debes visualizar tus metas, tus objetivos. Solo de esta manera podrás entonces determinar, en un segundo momento, las acciones concretas que debes implementar para avanzar hacia tu meta.

Se dice que los sueños son como oxígeno, si no los tienes no podrás respirar y vivir. En otras palabras, si no tienes sueños y buenos propósitos, nada te motivará a mejorar tu situación financiera y pasarás a ser uno más de los que se han quedado por el camino, a las puertas de El Dorado.

Como ya he mencionado con anterioridad, el camino hacia la libertad financiera no es ni rápido ni sencillo. Es un camino muchas veces tortuoso y lleno de altibajos. En los momentos más bajos será cuando tu razón para alcanzar la libertad financiera (tu porqué) te servirá de motor para perseverar y seguir avanzando a pesar de las adversidades. Es lo que te va a permitir levantarte cuando hayas tropezado y necesites un impulso para seguir intentándolo.

Ejemplo:
El porqué es algo muy personal para cada uno de nosotros, por lo que nadie mejor que tú para determinar cuál será el tuyo.
Sin embargo, como cuando todavía estás comenzando a sentar las bases de tu educación financiera a veces es difícil saber cuál es tu verdadera motivación, incluyo ejemplos de algunos de los porqués más potentes y que más te ayudarán en el camino hacia la libertad financiera:

- **Poder pasar más tiempo con tus hijos.**

- **Poder pasar más tiempo con tus padres.**
- **Poder pasar más tiempo con tu pareja.**
- **Irte a vivir a la playa o a la montaña para poder tener una mascota o practicar el deporte que más te guste.**
- **Dar la vuelta al mundo.**
- **Seguir tu verdadera vocación.**
- **No tener nunca más un jefe al que rendir cuentas, respeto y sumisión.**
- **Cambiar tu estilo de vida para poder hacer más ejercicio, comer más sano y tener un mejor estado general de salud.**
- **Poseer suficiente dinero no solo para vivir una jubilación holgada sino también dejarles una generosa herencia a tus descendientes.**
- **Etc.**

Tu porqué puede coincidir con alguno de los ejemplos anteriores, ser una mezcla de varios de ellos o incluso ser algo distinto por completo. Solo tú eres capaz de determinar tu verdadero porqué.

Antes de seguir leyendo, tómate por favor el tiempo que sea necesario para reflexionar con calma acerca de tu porqué. Créeme, es muy importante que lo hagas ahora mismo pues, de lo contrario, te olvidarás de hacerlo y ello condicionará tus resultados posteriores. Sería una lástima que no alcanzaras tu pleno potencial económico solo por no haberte tomado el tiempo de realizar un ejercicio tan sencillo como este.

Dicho esto, has de saber que tu porqué puede evolucionar o incluso cambiar con el paso del tiempo, según vaya transcurriendo tu vida. No hay

nada malo en que tu porqué sea dinámico. Eso sí, asegúrate de que no lo estás cambiando cada poco y por el mero hecho de que el camino para alcanzarlo te parece demasiado difícil y no deseas tener una sensación de fracaso. Debido a la importancia que va a tener tu porqué, debes tener motivos de peso que justifiquen un cambio en él. De hecho, verás que es mucho más habitual cambiar de objetivos financieros que de porqué.

Sección 2: Cómo fijarse objetivos

Antes de pasar a ver cómo fijar tus propios objetivos, quiero que tengas claro a qué me refiero exactamente con el término objetivo financiero.

Pues bien, un objetivo financiero no es más que un hito que se desea conseguir en lo que al dinero y finanzas personales respecta.

Mientras que tu porqué va a ser algo abstracto e intangible, los objetivos financieros son algo más palpable y concreto: 3.000 € al mes de ingresos pasivos, una casa con jardín, un coche deportivo, todo lo anterior, etc.

Es vital tener claro tus objetivos financieros. Y hablo en plural porque es habitual tener varios objetivos financieros. De hecho, es posible tener un objetivo financiero general acompañado de otros más pequeños y específicos.

A través de los objetivos financieros vamos a poder medir nuestro progreso día a día, mes tras mes y año tras año.

Otro tema que quiero que tengas claro antes de pasar a ver cómo fijarte tus objetivos es que debes tenerlos siempre presentes. Debes pensar en ellos constantemente para asegurarte de que todas tus acciones van enfocadas a avanzar hacia tus objetivos. Si no lo haces, te resultará muy fácil distraerte con cualquier cosa que se cruce en tu camino y perderás el foco que tan necesario es para alcanzar la libertad financiera.

Así pues, debes creer en tus objetivos y tener la determinación de alcanzarlos a toda costa.

Lo último que quiero que tengas muy presente es que debes ser ambicioso. Si piensas en pequeño tendrás resultados pequeños. En cambio, si piensas en grande podrás alcanzar resultados excepcionales y extraordinarios. Por lo tanto, no limites ni tus ambiciones ni tu potencial financiero.

Creo que es este un buen lugar para hacer hincapié en dos aspectos que ya mencioné en capítulos anteriores pero que es preciso reiterar aquí por su importancia: el dinero no es un objetivo en sí mismo, sino que es una herramienta a nuestro servicio para lograr nuestros objetivos de vida. Debes recordar también que la libertad financiera no es un destino en sí misma, por lo que debes disfrutar del camino hacia ella. Es fundamental tener estos conceptos muy presentes a la hora de fijar tus objetivos financieros.

Ahora que ya hemos aclarado todos estos puntos, vamos a pasar a ver cómo fijar tus propios objetivos financieros.

En concreto, se trata de los siguientes cuatro pasos:

1. Definir objetivos financieros «SMART».

2. Anotar tus objetivos financieros por escrito y compartirlos con las personas adecuadas.

3. Realizar una planificación inversa de tus objetivos financieros.

4. Adaptar los objetivos cuando sea necesario.

A continuación, vamos a ver cada uno de estos cuatro pasos en mayor detalle.

1. Definir objetivos financieros SMART

Se suele decir que los mejores objetivos son aquellos que son «SMART». Son aquellos que cumplen una serie de criterios cuyas siglas corresponden a la palabra «inteligente» en inglés.

Para que un objetivo financiero sea considerado SMART, debe cumplir los siguientes cinco requisitos:

- ***Specific:*** **se trata de fijar objetivos específicos y concretos. Cuanto más claramente esté definido y delimitado un objetivo, mejor será.**

- ***Measurable:*** **tu objetivo se debe de poder medir para que puedas ir evaluando con el transcurrir del tiempo si progresas adecuadamente o no. En definitiva, tu objetivo debe ser cuantificable. A diferencia de la pérdida de peso donde la báscula va a ser tu aliada para ayudarte a medir tu progreso, en la mayoría de los casos de los que estamos hablando aquí tu porqué, que va a dictar tus objetivos financieros generales, no va a ser un elemento numérico. Sin embargo, sí puedes calcular cuánto dinero te hace falta para poder hacer realidad tus objetivos.**

- ***Achievable:*** **tu objetivo debe ser ambicioso, aunque debe tener un cierto grado de realismo. El motivo es que, si los objetivos que te marcas son elevados e inalcanzables y no los cumples en el plazo establecido de manera reiterada, pronto vas a perder tu motivación y vas a desistir. Dicho esto, ante la duda, yo prefiero fijar objetivos más ambiciosos que menos pues, recuerda lo que te dije antes: si piensas en pequeño obtendrás resultados pequeños, por lo tanto, piensa en grande porque, aun cuando las cosas no salgan del todo bien, ya habrás conseguido más que si hubieras pensado en pequeño desde el principio. Mientras que los ricos son muy ambiciosos financieramente hablando, las personas de clase media y baja se suelen conformar con ganar lo suficiente para pagar las facturas, llegar a fin de mes y, como mucho, darse algún capricho. Y, por desgracia, debido a la Ley de la Atracción, si no aspiras a ganar más, seguirás viviendo con lo justo. Por lo tanto, no te autolimites y piensa en grande, aunque de manera coherente con tus acciones.**

- ***Relevant:*** **el objetivo que te fijes debe ser importante en tu vida, pues es la única manera de que sigas luchando contra viento y marea por alcanzarlo incluso en los momentos más duros y cuando estés**

atravesando un bache. Aquí volvemos a la idea de tener claro tu porqué, en base al cual vas a determinar tus objetivos financieros.

- ***Time-oriented:*** **debes tener claro el horizonte temporal que atribuyes a tu objetivo. En otras palabras, en cuánto tiempo debes haber alcanzado tu objetivo. Es fundamental acotar tus objetivos en un plazo de tiempo determinado para no correr el riesgo de procrastinar, es decir, buscar excusas banales para no llevar a cabo las acciones necesarias para cumplir los objetivos que nos hemos marcado.**

  Para determinar el horizonte temporal de tus objetivos financieros hay dos maneras de proceder. La primera consiste en marcarse un primer objetivo en función del tiempo que creamos que necesitamos para cumplirlo y, cuando se alcanza, se pasa al siguiente, después al tercero y así sucesivamente. La segunda, que es la que a mí me parece más acertada, es fijarse objetivos a corto plazo (menos de un año), a medio plazo (entre uno y cinco años) y a largo plazo (más de cinco años). Casi todo el mundo está acostumbrado a fijarse solo objetivos a un año (las típicas resoluciones de año nuevo que tan pronto se abandonan), pero esto es un error, puesto que se suele sobrevalorar lo que se puede conseguir en un año y, en cambio, se infravalora lo que se puede conseguir en cinco años

  Así pues, es importante tener claros los objetivos que quieres alcanzar, no solo en los próximos meses, sino también en los próximos años. Solo así tendrás una clara hoja de ruta que te acompañará a lo largo de tu camino hacia la libertad financiera. Hacerlo bien lleva su tiempo, pues requiere de profunda reflexión, planificación y organización, pero sin duda alguna es un paso importante en tu educación financiera que no te puedes permitir obviar si de verdad quieres alcanzar la libertad. Recuerda que solo los más disciplinados y motivados lo conseguirán.

Y ahora que ya hemos visto cuáles son los cinco criterios que deben cumplir tus objetivos financieros para ser robustos, quiero mostrarte un ejemplo para que veas cómo se implementaría esto en la práctica.

Ejemplo:
Imagina que tu porqué es pasar más tiempo con tus hijos. Ese tiempo tan precioso es de un valor inestimable e incalculable. Entonces, ¿cómo poder fijar tus objetivos financieros de manera cuantificable para ver si vas o no bien encaminado para cumplirlos?
Supongamos que tus hijos todavía son pequeños y van a la guardería, pero sabes que en tres años irán al colegio, que tiene horarios más reducidos.
Puedes decidir que dentro de tres años trabajarás solo por las mañanas y estarás libre por las tardes para estar con tus hijos. Si ahora trabajas a tiempo completo, ello supondría reducir tu tiempo de trabajo un 50 %. Si tu sueldo actual es de 2.500 € y se te va a quedar en 1.250 € al solicitar la reducción de jornada, entonces tu objetivo financiero va a ser generar 1.250 € mediante otras fuentes que no sean tu trabajo de aquí a tres años.
¿Es un objetivo SMART? Sí, por supuesto, pues satisface con creces los cinco criterios.
Imagina ahora que te quedan cinco años para jubilarte y empiezas a darte cuenta (tarde) de que la pensión que te corresponde será insuficiente para mantener el nivel de vida que

deseas.
En este caso, el objetivo es vivir tranquilo una vez jubilado, lo cual, de nuevo, tiene un valor inestimable (recuerda lo que te comenté antes de que a muchas personas les asusta más quedarse sin dinero que la propia muerte).
Concretamente, si tu pensión son 1.000 € y lo que necesitas para mantener el mismo nivel de vida que tenías mientras estabas activo eran 1.750 €, entonces tu objetivo financiero será conseguir 750 € de ingresos pasivos todos los meses.
Por lo tanto, este objetivo también es SMART.

<u>2. Anotar tus objetivos financieros por escrito y compartirlos con las personas adecuadas</u>

No basta con fijarte tus objetivos financieros. Si solo haces eso corres el riesgo de quedarte por el camino de la libertad financiera, puesto que no te sentirás vinculado con tus objetivos ni sentirás presión social por alcanzarlos y pronto los abandonarás.

Para que te sientas realmente vinculado con tus objetivos debes ponerlos por escrito y colocarlos en un sitio que veas con frecuencia. El hecho de ponerlos por escrito va a permitir que tu mente no te juegue malas pasadas cuando las cosas no vayan como deberían.

Por ejemplo, si a falta de unos meses para vencer el plazo que te habías dado para conseguir 1.000 € de ingresos pasivos, ves que tan solo has conseguido 300 €, tu mente inconscientemente tendrá tendencia a reducir los objetivos a 500 € mensuales para que piense que al final no te has quedado tan lejos.

En cambio, si pones tus objetivos por escrito, te resultará imposible hacerte trampas a ti mismo y, si por lo que sea tienes la tentación de cambiar tus objetivos, estos cambios quedarán reflejados en el papel.

El motivo de colocar el papel con tus objetivos en un lugar que veas con frecuencia es para que tu mente siga pensando en todo momento en las acciones que debe realizar para tender hacia tus objetivos.

Por ejemplo, si dejas en el aseo de tu casa una tarjeta con tus objetivos y la ves cada vez que te lavas los dientes, te asegurarás de que al menos una vez por la mañana y otra por la noche verás tus objetivos y te preguntarás cómo lo estás haciendo. Si te estás retrasando, el ser consciente de ello te hará retomar las riendas para recuperar el tiempo perdido y asegurarte de que vuelves a estar en el camino adecuado para alcanzar tus objetivos.

Además, para que sientas una presión adicional por cumplir tus objetivos y no perecer en el intento, yo considero que es recomendable que compartas tus objetivos financieros con otras personas. Eso sí, mucho cuidado con quiénes los compartes.

Recuerda que te dije que, si deseas avanzar hacia la libertad financiera, deberás reducir tu exposición a las personas que más te frenen en este sentido. Repito que ello no quiere decir que las apartes por completo de tu vida, sino que te centres en las personas que te van a propulsar hacia tus objetivos.

Así pues, no deberías plantearte compartir tus objetivos financieros con personas que no hayan alcanzado (o al menos estén en el camino de lograrlo) lo que te propones, pues lo verán como una quimera imposible de alcanzar y te intentarán disuadir, lo cual tendrá el efecto opuesto a lo que buscas compartiéndolo con ellas.

Procura compartir tus objetivos financieros solo con personas que sean importantes para ti y que sepas fehacientemente que van a ser una fuente de inspiración y apoyo incondicional y que te van a inyectar energía positiva para propulsarte hacia tus objetivos.

Al compartir tus objetivos con estas personas que te tiran para arriba en los momentos más débiles, sentirás la presión social de no abandonar tus sueños para no defraudar a las personas con las que te has comprometido y que consideren que has fracasado. Porque una cosa es fracasar en silencio, y otra muy distinta que lo sepan otras personas que son importantes para ti.

3. Realizar una planificación inversa de tus objetivos financieros

Escribir en un papel «quiero conseguir 1.000 € de ingresos pasivos al mes dentro de cinco años» está muy bien, pero es demasiado vago y abstracto.

Para no perderte por el camino, la mejor herramienta es la planificación inversa, también conocida como retro-planning o retro-planificación.

Esta técnica consiste en partir del punto final que se quiere alcanzar para, poco a poco, llegar al momento actual. Este ejercicio va a permitir determinar qué acciones concretas se deben realizar cada día, cada semana, cada mes y cada año para avanzar hacia el objetivo financiero marcado y en el tiempo impartido para ello.

La idea detrás de esta técnica es que al descomponer tus objetivos en pequeñas acciones que vas implementando de un modo progresivo, es mucho más fácil alcanzar tus objetivos financieros.

Si tomamos por ejemplo los objetivos que queremos alcanzar en los próximos cinco años, debemos primero plantearnos lo que vamos a hacer cada uno de esos cinco años y, después, para cada año lo que vamos a hacer cada mes, cada semana y, por fin, cada día.

Para mejorar tu productividad, la mejor manera de proceder es incluir una lista de tres acciones importantes que vas a realizar cada día. Son tres cosas que, por separado, pueden ser casi insignificantes, pero si las tienes en cuenta en su conjunto y de manera acumulada con el paso de las semanas y los meses, verás los grandes progresos que has realizado y te enorgullecerás de ello, lo cual te animará todavía más a perseverar para

alcanzar la libertad financiera. Recuerda que es importante poner todas las cartas en tu favor, pues el camino es largo y está plagado de obstáculos.

Ejemplo:
Imagínate que quieres obtener 2.000 € al mes de ingresos pasivos, y que quieres obtenerlos mediante inversiones inmobiliarias. Tu plazo para alcanzar este objetivo es de cinco años. Asume que cada bien te aporta 400 € netos al mes de ingresos, por lo que necesitarás invertir en cinco bienes para lograr tu objetivo. Esto quiere decir que puedes plantearte adquirir un bien cada año.
Por lo tanto, este año deberás de adquirir un bien, lo cual es ya mucho más tangible que decir que debes adquirir cinco propiedades en cinco años.
Una vez que tengas el bien, debes encontrar inquilinos que paguen el alquiler. Justo antes de buscar los inquilinos tienes que renovar el piso y amueblarlo.
También necesitas haber obtenido financiación del banco y haber firmado el acto de compra ante notario.
Y, por supuesto, tienes que haber encontrado el bien que deseas adquirir, para lo cual antes habrás tenido que visitar varios pisos.
Esto nos lleva al primer paso, que es buscar anuncios de pisos.
Al principio del proceso las tres acciones diarias que tendrás que realizar serán, por

ejemplo, realizar búsquedas en páginas de anuncios de pisos, realizar llamadas telefónicas para concertar una cita para visitar un bien y obtener más información sobre los pisos que ya has visitado y que podrían ser interesantes.
De esta manera, gracias a la planificación inversa y a la lista de tres acciones diarias que debes realizar cada día, tienes ahora una hoja de ruta clara, concreta y, sobre todo, menos abrumadora que «comprar cinco propiedades en cinco años».
Esto no es más que un ejemplo, pero se puede proceder de la misma manera con cualquier otro objetivo financiero que te hayas fijado.

4. Adaptar los objetivos cuando sea necesario

Si has seguido al pie de la letra las instrucciones de los apartados anteriores, ahora ya tendrás una hoja de ruta clara que podrás seguir para acercarte cada día más a la libertad financiera.

Sin embargo, en la vida hay imprevistos, algunos buenos y otros malos, algunos pequeños y otros de magnitudes mucho mayores. Un claro ejemplo ha sido el COVID-19 pues, si bien la recesión que ha generado era previsible a raíz del parón que sufrió la economía mundial durante meses, la explosión de la pandemia como tal era del todo inesperada (se podría definir este fenómeno como un «cisne negro»[15]).

En cualquier caso, los imprevistos van a tener por lo general un impacto sobre nuestros objetivos, por lo que debemos ser flexibles y saber adaptar los objetivos financieros adecuadamente.

Por lo tanto, el primer paso es fijar tus primeros objetivos financieros en base a tu situación actual (o previsible en el futuro más o menos próximo) y en base a toda la información de la que dispones en la actualidad. Como ya hemos visto, no solo debes fijar objetivos a corto plazo, sino también a medio y largo plazo, lo cual implica una planificación a cinco años vista. Debes seguir tus objetivos a rajatabla mientras no cambie tu situación actual ni surjan eventos imprevisibles.

Cuando tu situación personal o profesional cambie, entonces será deseable modificar tus objetivos para que estos siempre estén en consonancia con tu situación. Porque, como es lógico, los objetivos de una persona de veinticinco años cuando está soltera serán muy distintos que cuando haya cumplido cuarenta y cinco y tenga pareja, hijos e hipoteca, debido a que su porqué y su fuerza interior habrán cambiado.

Por último, cabe destacar que será mucho más habitual que cambiemos de objetivos financieros que de porqué. De hecho, mientras que los cambios de porqué suelen conllevar casi siempre cambios en los objetivos financieros, los cambios en tus objetivos no tienen por qué afectar a tu porqué, que puede seguir siendo el mismo.

Resumen del capítulo:

- **Si no sabes adónde quieres llegar, es muy difícil que puedas llegar hasta allí. Por eso debes visualizar tus metas y tus objetivos.**
- **Tu porqué te servirá de motor para perseverar y seguir avanzando a pesar de las adversidades. Es lo que te va a permitir levantarte cuando hayas tropezado y necesites un impulso para seguir intentándolo.**
- **Los objetivos financieros son la**

herramienta que te va a permitir medir tu progreso, día a día, mes tras mes y año tras año.

– Debes creer de un modo ciego en tus objetivos y tener la determinación de alcanzarlos a toda costa.

– No limites ni tus ambiciones ni tu potencial financiero.

– Comparte tus objetivos financieros solo con personas que sean importantes para ti y que sepas de un modo fehaciente que van a ser una fuente de inspiración y apoyo incondicional y que te van a inyectar energía positiva para propulsarte hacia tus objetivos.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Identifica tu verdadero porqué. Tómate todo el tiempo que necesites para ello, porque es algo muy importante y que va a condicionar las acciones que vas a adoptar en los próximos años.

– Fija tus objetivos financieros en base al sistema SMART.

– Escribe tus objetivos financieros en un papel y compártelos con, al menos, 3 personas de confianza que sabes que te van a apoyar en tu camino hacia la libertad financiera.

- **Crea tu hoja de ruta para los próximos años en base a la planificación inversa. A continuación, crea una lista de tres acciones diarias que debes realizar para alcanzar tus objetivos financieros.**

PARTE 2
CUATRO FORMAS DE TENER MÁS DINERO

Llegados a este punto, espero que tengas ya claro que alcanzar la libertad financiera no solo es un lujo reservado a los más ricos, sino que se ha convertido en una verdadera necesidad para la supervivencia financiera de cualquier persona, incluida la tuya, en un futuro no tan lejano.

Uno de los pilares fundamentales del éxito financiero es la educación financiera y esta pasa por tener la mentalidad adecuada, orientada hacia la abundancia. Tienes que saber cuáles son las ideas preconcebidas y negativas respecto al dinero de las cuales es imprescindible que te despojes si quieres avanzar.

Otro de esos pilares es aprender a fijarse objetivos financieros inteligentes que te van a permitir avanzar más rápido hacia tus metas en los próximos meses y años. Sin esta hoja de ruta clara y bien definida irás dando bandazos, lo cual te retrasará en llegar hasta tu destino final o, peor aún, hará que te quedes por el camino y nunca llegues a saborear el placer de ser libre y el único dueño de tu vida.

Es probable que ya hayas realizado lo más duro, que suele ser el cambio de mentalidad. Pero todavía quedan muchos puntos que abordar para sentar las bases y que de verdad puedas comenzar tu camino hacia la tan ansiada libertad financiera.

El primer paso va a ser aprender los conceptos básicos. Hasta que no interiorices todos estos conceptos te será imposible avanzar a los niveles superiores de la pirámide financiera que vimos en el Capítulo 1.

Es primordial que te tomes el tiempo que sea necesario en tu caso para dominar todos estos conceptos, pues son los cimientos de una vida próspera y llena de abundancia económica.

Además, son clave para entender la tercera (y más extensa) parte del libro, dedicada a las inversiones.

En esta segunda parte, además de abordar el vocabulario esencial, vamos a ver por un lado cómo ahorrar más dinero y, por otro, cómo ganar más

dinero (de manera activa, pues las maneras pasivas las dejamos para la parte del libro dedicada a las inversiones).
A pesar de que ahora te parezca contraintuitivo, te aseguro que es más fácil y sostenible a largo plazo ganar más dinero que ahorrar más. Aunque la realidad es que lo que importa no es tanto lo que entra o lo que sale, sino lo que se queda en tu bolsillo cada mes, pues eso es lo que va a permitir que tu patrimonio vaya aumentando con el paso del tiempo.
Por eso en esta segunda parte vamos a ver cuatro formas de tener (o, mejor dicho, retener) más dinero, que son las siguientes:

- **Reducir gastos innecesarios.**
- **Aumentar ingresos.**
- **Reducir los pasivos improductivos.**
- **Aumentar los activos productivos.**

Concluiremos esta segunda parte con un capítulo recopilatorio en el que analizaremos la relación entre estas cuatro maneras, en qué orden deben implementarse y, sobre todo, cómo pueden complementarse entre sí para que puedas acelerar tu velocidad de escape para poder comenzar a invertir, que es lo que te va a propulsar en tu camino hacia la libertad financiera.

CAPÍTULO 5
Conceptos básicos

Vamos a ver ahora los conceptos básicos que debes dominar a la perfección si quieres asegurarte un próspero futuro financiero.

Algunos de ellos son términos técnicos, pero me esforzaré por explicarlos de la manera más accesible posible, pues quiero que te quites de la cabeza esa idea de que «los números no son lo tuyo» o que las finanzas son difíciles.

En este capítulo vamos a ver los conceptos más generales (y básicos) sobre el dinero, y ya en el capítulo introductorio de la tercera parte de este libro, dedicado a las inversiones, hablaremos en detalle de los conceptos que son más técnicos y específicos a las inversiones. De esta manera irás aprendiendo nuevos términos de manera gradual.

Estos términos te permitirán no solo ampliar tu vocabulario sino, sobre todo, tu bolsillo, pues aplicándolos de la forma correcta van a hacer crecer tu patrimonio.

Los conceptos que vamos a ver aquí son los siguientes:

- Ingresos.
- Gastos.
- Activos.
- Pasivos.
- Ingresos activos.
- Ingresos pasivos.
- Patrimonio.
- Flujo de caja.
- Interés simple.
- Interés compuesto.

A continuación, vamos a ver estos conceptos. Analizaremos cada uno en paralelo con su antítesis para que puedas entender de manera clara qué elementos debes atraer y cuáles debes alejar.

Recuerda interiorizarlos todos a la perfección si deseas vencer en el juego del dinero.

Sección 1: Ingresos y gastos

De todos los conceptos básicos que vamos a abordar aquí, sin duda los ingresos y los gastos son aquellos más fáciles de entender, pues todo el mundo está familiarizado con ellos.

Así pues, nos podemos limitar a decir que **los ingresos son todas las entradas de dinero en nuestra economía personal**: sueldo, ayudas sociales, rentas, intereses, dividendos, comisiones, royalties, etc. Se trata no solo de entradas de dinero recurrentes, sino también de entradas puntuales, tales como las plusvalías obtenidas al vender un activo por un precio superior al de su adquisición[16].

Por su parte, los gastos son todas las salidas de dinero que tenemos. Se trata de una categoría muy amplia, pues hay que incluir no solo los gastos del día a día (alimentación, vestimenta, carburante, etc.) sino también gastos puntuales como podría ser la reparación de un vehículo o gastos regulares como sería el pago del impuesto sobre la propiedad todos los años. Por supuesto, hay que incluir en la categoría de gastos las minusvalías que se realizan cuando se vende un activo por un precio inferior al de compra.

Tal y como veremos más adelante, los ingresos pueden ser de varios tipos (activos y pasivos, aunque a veces se habla de ingresos semipasivos o residuales), al igual que lo pueden ser los gastos (gastos fijos y variables, gastos necesarios e innecesarios, etc.).

En cualquier caso, es primordial conocer con precisión y en todo momento a cuánto ascienden nuestros ingresos y nuestros gastos. De lo contrario, si no llevas el control y no sabes exactamente cuánto dinero entra y sale de tu cuenta todos los meses (además de a qué va destinado este dinero), no podrás mejorar tu situación financiera actual.

Es un ejercicio muy sencillo y rápido de hacer que, sin embargo, es de lo más útil. Para registrar tus ingresos y gastos puedes utilizar una hoja de cálculo en tu ordenador o alguna de las numerosas aplicaciones que existen hoy en día para móviles[17].

Muchas de las personas que no tienen una sólida educación financiera gastan siempre una cantidad igual a sus ingresos (o, en el peor de los casos, incluso superior, lo que los lleva a endeudarse). Algunos autores (como por ejemplo el ya mencionado T. Harv Eker) hacen referencia al concepto de «**termostato financiero**». Se trata de un patrón sobre el dinero que está muy arraigado en nuestro subconsciente que hace que, en cuanto tenemos un aumento de ingresos, incrementemos nuestros gastos de manera automática, pues el ser humano siente la necesidad de mantener ambos al mismo nivel, de igual manera que un termostato se enciende y se apaga para mantener la temperatura.

Veremos en capítulos posteriores cómo desprogramar este termostato, para que tu nivel de ingresos aumente más que los gastos, que intentaremos contener o incluso reducir.

Sección 2: Activos y pasivos

Los activos son el conjunto de todos los bienes y derechos que tienen un valor monetario y que son propiedad de un individuo o una empresa.

Por su parte, los pasivos equivalen al valor monetario total de todas las deudas y compromisos que gravan a un individuo o una empresa.

En ambos casos se trata de términos contables. Sé que la contabilidad, sea personal o de una empresa, es un tema aburrido y peliagudo para una gran parte de la población. Sin embargo, si no controlas estos términos y no aprendes a distinguir un activo de un pasivo, te va a resultar prácticamente imposible aumentar tu inteligencia financiera y, por ende, tu patrimonio.

Al igual que ocurre con los ingresos y los gastos, también existen varios tipos de activos y pasivos. Más adelante hablaremos de ellos y veremos qué tipos de activos y pasivos queremos adquirir y de cuáles debemos desprendernos y mantenernos alejados a toda costa si queremos prosperar económicamente.

Porque has de ser consciente de que todo el mundo sabe gastar, pero pocas personas saben crear activos que trabajen por ellos, que es una de las cosas que pretendo enseñarte a través de los siguientes capítulos.

Para conocer el valor total de nuestro patrimonio va a ser imprescindible saber con exactitud cuáles son nuestros activos y nuestros pasivos. Hablaremos de ello en mayor detalle más adelante.

Sección 3: Ingresos activos e ingresos pasivos

Los ingresos activos son aquellos que dependen directamente de nuestro tiempo de trabajo.

Por lo tanto, a mayor número de horas trabajadas, mayores serán nuestros ingresos activos. **En general, los ingresos activos aumentan de manera lineal.**

De igual manera, si dejamos de trabajar, sea por voluntad propia (año sabático, jubilación anticipada, etc.) o por un evento ajeno a nosotros que nos obliga a ello (enfermedad, despido, etc.), nuestros ingresos activos se verán reducidos, pudiendo incluso llegar a desaparecer por completo en algunos casos.

Por eso es importante no depender solo de tus ingresos activos. Debes tener claro que es **imposible alcanzar la libertad financiera mediante los ingresos activos** pues choca de frente con la propia esencia y definición de lo que es la libertad financiera.

Por consiguiente, debes entender que si deseas lograr la libertad financiera tendrás que generar ingresos pasivos.

Pero ¿qué son entonces los ingresos pasivos y cómo se consiguen?

Los ingresos pasivos y semipasivos (también conocidos como ingresos residuales), son aquellos que no dependen de nuestro tiempo de trabajo o, por lo menos, que no lo hacen de manera proporcionalmente directa.

Los ingresos pasivos pueden derivar de dos fuentes:

- Trabajo que hemos realizado una única vez pero que genera ingresos de manera recurrente sin requerir de un mayor trabajo.

  Un claro ejemplo sería la escritura de un libro. La redacción y publicación de este te va a consumir tu tiempo, pero, una vez que el proceso termine y el libro se esté comercializando, vas a recibir ingresos (llamado en este caso royalties, cánones o derechos de autor) sin tener que dedicarle más tiempo. A mayor número de copias vendidas mayores serán tus ingresos, sin embargo, tu esfuerzo y tiempo de trabajo será el mismo, se vendan diez copias o un millón.

- Inversiones: existen multitud de inversiones que requieren de nuestro tiempo y esfuerzo al comienzo de la inversión pero, una vez que el sistema es estable y opera correctamente, nuestro tiempo de supervisión será muy bajo o incluso nulo en algunos casos.

  Uno de los ejemplos más obvios serían las inversiones inmobiliarias, donde vamos a tener que escoger el bien que deseamos adquirir, negociar el precio de compra con el vendedor y el préstamo con el banco, firmar ante notario, realizar las renovaciones oportunas y buscar el inquilino. Pero una vez realizados todos estos pasos, ya no tenemos mucho más que hacer aparte de recibir todos los meses en nuestra cuenta bancaria la renta del piso por parte del inquilino[18].

  Otro ejemplo sería la inversión en bolsa en empresas que distribuyen dividendos: en este caso nuestra labor va a consistir en averiguar cuáles son las mejores empresas en las que invertir. Una vez que las hayamos identificado y hayamos invertido en ellas, no nos queda más que recibir los dividendos de manera periódica y, de vez en cuando, realizar una comprobación de que la empresa en la que hemos invertido sigue siendo una buena inversión y que no hay mejores empresas en las que invertir

(es la idea del coste de oportunidad de la que hablaremos en mayor detalle más adelante).

Cabe mencionar que es muy importante no asociar los ingresos activos con los activos y los ingresos pasivos con los pasivos, pues son conceptos distintos, casi opuestos.

Es cierto que por medio de los ingresos activos (por ejemplo, el sueldo) podemos conseguir juntar el capital necesario para realizar una primera inversión que va a generar ingresos pasivos que te van a permitir realizar otras inversiones posteriores. De hecho, los ingresos activos suelen ser la mejor fuente para comenzar a invertir y un excelente trampolín en tu camino hacia la libertad financiera, motivo por el cual te mencionaba en el Capítulo 1 que no debes ser impaciente respecto al momento de dejar tu trabajo. Es preferible esperar a que los activos que has constituido gracias a tus ingresos activos tomen inercia y vayan engrosando cada vez más rápido por el efecto bola de nieve del cual hablaremos más adelante.

Ejemplo:
Daniel tiene un sueldo de 2.000 € al mes. Es consciente de que para alcanzar la libertad financiera debe comenzar a invertir cuanto antes y hacerlo en activos que le generen ingresos pasivos.
Por ese motivo, todos los meses destina 300 € a adquirir acciones de empresas que distribuyen dividendos.
Asumiendo que estas empresas distribuyen un dividendo de un 7 % anual neto y simplificando los cálculos, recibirá al año 252 € (= 300 € x 12 x 0,07) de ingresos totalmente pasivos.
Por lo tanto, gracias a su sueldo (ingresos activos) ha conseguido constituir una cartera de acciones (activo) que distribuyen dividendos mes a mes (ingresos pasivos).
Aunque Daniel deje de trabajar y, por lo tanto, cesen sus ingresos activos, va a seguir percibiendo los ingresos pasivos, pues sus activos estarán trabajando por él.
En cambio, si decide seguir trabajando para invertir una mayor porción de su sueldo todos los meses y, a la vez, reinvierte los dividendos obtenidos en más acciones, podrá por ejemplo obtener 750 € de dividendo el tercer año, 1.300 € el cuarto, 2.500 € el quinto y así sucesivamente. Vemos que cada vez sus ingresos pasivos

aumentan de manera más rápida (incremento exponencial), pues cada año tiene más activos (las acciones de las empresas que distribuyen dividendos) que generan ingresos por él.

De igual manera, no se deben confundir ingresos pasivos con pasivos. Más adelante hablaré en gran detalle de los pasivos (no todos los pasivos son malos), pero lo que debes retener ahora es que, salvo contadas excepciones, los ingresos pasivos provienen de nuestros activos (productivos) y no de nuestros pasivos. De hecho, cualquier pasivo que no estemos utilizando para adquirir un activo productivo nos aleja de la libertad financiera.

Sección 4: Patrimonio y flujo de caja

El patrimonio es el conjunto de bienes, derechos, obligaciones y deudas de una persona o una empresa.

Así pues, la fórmula para calcular el patrimonio es muy sencilla, y es la siguiente:

Patrimonio = Activos - Pasivos

Veámoslo con un ejemplo.

Ejemplo:
David tiene una cuenta de ahorro en la que hay 20.000 €. También tiene un piso valorado en 150.000 € sobre el cual todavía hay una hipoteca por un valor de 100.000 € y un coche valorado en 15.000 € sobre el cual tiene un préstamo de 4.000 €. Por último, tiene acciones de distintas empresas cotizadas que tienen un valor actual de 10.000 €.
Así pues, David tiene un patrimonio neto de 91.000 €,

repartido de la siguiente manera.

Patrimonio

	Activo	Pasivo
Cuenta de ahorro	20.000 €	-
Piso	150.000 €	100.000 €
Coche	15.000 €	4.000 €
Acciones	10.000 €	-
Total	195.000 €	104.000 €
PATRIMONIO NETO	**91.000 €**	

Otro concepto igual de importante (aunque muy distinto) es el de *cashflow*, conocido como flujo de caja en español.

Los flujos de caja son un indicador de la liquidez de una persona o una empresa. No son más que la diferencia entre las entradas y las salidas de efectivo durante un periodo de tiempo determinado.

Por lo tanto, la fórmula de los flujos de caja es la siguiente:

Flujos de caja = Ingresos - Gastos

De nuevo, veámoslo con un ejemplo para entenderlo mejor.

Ejemplo:
David (el mismo que el ejemplo anterior) decide poner en alquiler su piso. Consigue alquilarlo por 600 € al mes. La cuota de la hipoteca es de 350 € al mes, y tiene unos gastos de comunidad de 75 € al mes. El impuesto sobre la propiedad es de 300 € al año.
Así pues, el *cashflow* que obtiene del alquiler de su piso es positivo y, más concretamente, de 150 € mensuales. Esta cifra se obtiene restando a los ingresos (600 €) todos los gastos (350 €, 75 € y 25 €).
Esto significa que mediante el alquiler de su piso David no solo consigue cubrir todos los gastos del piso, incluida la hipoteca (lo cual se conoce como «**autofinanciación**») sino que además genera un flujo de caja positivo todos los meses en forma de ingresos pasivos. Por si eso fuera poco, su patrimonio neto aumentará con el paso del tiempo sin que él haya tenido que poner ni un euro más, pues será el inquilino el que pague la totalidad de la cuota de la hipoteca.
Cada mes que pase, el valor del activo (el piso) será el mismo (si no se ha revalorizado), pero el valor del pasivo (la hipoteca) irá descendiendo. Eso hará que el patrimonio neto de David vaya aumentando paulatinamente sin que él haya tenido que hacer nada.
Si realiza varias operaciones inmobiliarias de este estilo, no solo conseguirá alcanzar la libertad financiera, sino que también su patrimonio irá aumentando cada vez más rápidamente y tendrá, por lo tanto, una autonomía financiera casi infinita.

De los ejemplos anteriores podemos extraer varias conclusiones:

- El patrimonio de una persona puede ser tanto positivo (si los activos superan a los pasivos) como negativo (si las deudas superan a los activos).

- De igual manera, los flujos de caja de una persona o empresa pueden ser tanto positivos (cuando los ingresos superan a los gastos) como negativos (cuando los gastos superan a los ingresos).

- El patrimonio y los flujos de caja son dos conceptos muy diferentes que hay que entender a la perfección y saber distinguir.

Hay que conocer en todo momento cuál es tu patrimonio neto y cuáles son tus flujos de caja. Es posible tener un patrimonio pequeño pero elevados flujos de caja (lo cual debería hacer crecer tu patrimonio), así como tener un patrimonio grande y tener unos flujos de caja pequeños o incluso negativos (lo cual en la mayoría de los casos reducirá tu patrimonio).

En capítulos posteriores nos volveremos a encontrar de nuevo con los conceptos de patrimonio y flujos de caja puesto que hay algunas cosas más que debes saber al respecto para dominar perfectamente estos conceptos y poder utilizarlos en tu favor para hacer aumentar tu dinero gracias a las inversiones.

Sección 5: Interés simple e interés compuesto

Los intereses son los réditos o renta (es decir, los beneficios) que se obtienen de ceder una cantidad de dinero durante un plazo de tiempo determinado.En otras palabras, son las ganancias que vamos a obtener por acceder a aplazar nuestro consumo, sea por dejar el dinero en la cuenta de ahorro de un banco (aunque ya hemos mencionado que hoy en día el dinero en el banco pierde valor adquisitivo, pues el interés que ofrecen las cuentas de ahorro es inferior a la inflación) o al invertir.

Aunque existen muchos otros tipos de intereses (interés asegurado, interés fijo, interés variable, interés de demora, etc.), la distinción más importante para ti a estas alturas y que resulta esencial que entiendas es entre el interés simple y el interés compuesto.

Cuando se aplica el interés simple, solo se generan intereses sobre el capital inicial, sin tener en cuenta los intereses acumulados en períodos anteriores. Esto significa que el interés simple que genera el capital invertido es directamente proporcional al valor inicial invertido, a la tasa de interés y al número de períodos durante los cuales el dinero está invertido. Así pues, el beneficio aumenta de manera lineal con el paso del tiempo.

La fórmula del interés simple es la siguiente:

Valor final = Valor inicial x (1 + Número de períodos x Tasa de interés)

Es muy sencilla de calcular, tal y como vemos en el siguiente ejemplo.

Ejemplo:
Supongamos que tienes 3.000 € ahorrados y que quieres invertirlos a cinco años en una inversión que ofrece un interés del 7 % anual. Al final de cada periodo (en este caso cada periodo equivale a un año) decides recibir los beneficios obtenidos (y no reinvertir), por lo que se trata de una inversión con interés simple.
Así pues, el valor final de la inversión será de 4.050 €, y se calcula de la siguiente manera: 3.000 € x (1 + 5 x 0,07)[19].
Esto significa que cada año habrás obtenido 210 €, lo cual al cabo de cinco años asciende a 1.050 €.

Todo lo que hemos visto hasta este momento era respecto al interés simple. Hablemos ahora del interés compuesto (conocido como *compound interest* en inglés).

Cuando se aplica el interés compuesto se generan intereses no solo sobre el capital inicial sino también sobre los intereses acumulados en períodos anteriores. Así pues, los intereses no se pagan a su vencimiento (como sería el caso con el interés simple del ejemplo anterior), sino que se suman al capital inicial, lo que aumenta la cantidad sobre la cual se calculan los intereses.

Por eso se suele decir que el interés compuesto equivale a recibir intereses sobre los intereses, lo cual hace crecer el beneficio de manera exponencial con el paso del tiempo. También se denomina **efecto bola de nieve**, pues con cada vuelta que da la bola esta se va haciendo más y más grande. De hecho, no es casualidad que la que es en mi opinión la mejor biografía sobre Warren Buffett se titule *La bola de nieve*, pues su riqueza ha ido aumentando cada vez más deprisa, gracias al interés compuesto.

La fórmula del interés compuesto es la siguiente:

Valor final = Valor inicial x (1 + Tasa de interés) ^ Número de períodos

Donde el símbolo ^ significa «elevado a» o, lo que es lo mismo, que multiplicamos el resultado de sumar 1 más la tasa de interés por sí mismo un número de veces igual al periodo que queremos tener en consideración.

Los intereses compuestos son también muy fáciles de calcular con cualquier calculadora, tal y como vemos en el siguiente ejemplo.

Ejemplo:
Supongamos ahora que vuelves a tener 3.000 € ahorrados y que, de nuevo, quieres invertirlos a cinco años en una inversión que ofrece un interés del 7 % anual. En este caso, prefieres no recibir las ganancias de la inversión hasta el final de esta, por lo que vas a poder beneficiarte del interés compuesto.
Así pues, el valor final de la inversión será de 4.207,65 €, y se calcula de la siguiente manera: 3.000 € x (1 + 0,07) ^ 5.
Esto significa que al cabo de cinco años habrás obtenido 1.207,65 € de beneficio[20]. O, lo que es lo mismo, 157,65 € más que en caso de haber recibido intereses simples en vez de compuestos.
En términos absolutos, la diferencia con el ejemplo anterior no es muy grande. Sin embargo, en términos relativos (que es lo importante), sí lo es: estamos hablando de un retorno un 15 % superior por el mero hecho de haber diferido el consumo en el tiempo unos años.
Y recuerda que lo que importa para realizar comparaciones son siempre los términos relativos (%), pues son objetivos, mientras que los términos absolutos (€) son subjetivos y dependen del capital de partida, la duración de la inversión, etc.

Por eso, ahora que ya hemos visto la teoría y unos ejemplos muy sencillos, quiero presentarte unas situaciones más reales, para que te des verdadera cuenta de la diferencia colosal que puede haber, en el largo plazo, entre obtener intereses simples o compuestos. Confío en que a través de estos ejemplos entiendas por qué me gusta hablar de la «magia de los intereses compuestos».

Ejemplo:
Imaginemos dos amigos, Álvaro y Eduardo, que deciden invertir cada uno 1.000 € al año durante veinte años. Los dos realizan la misma inversión, que ofrece una rentabilidad del 10 % anual. La única diferencia entre ambos es que Eduardo decide recuperar los beneficios de su inversión cada año, por lo que recibirá interés simple. En cambio, a Álvaro no le importa esperar al final de su inversión para recuperar los beneficios, a cambio de obtener intereses compuestos, pues ha escuchado decir que la diferencia será muy importante y que, por lo tanto, le compensa esperar y aplazar su consumo en el tiempo.
El primer año ambos invierten 1.000 € y obtienen por ellos 100 € (un 10 %). El segundo año los dos vuelven a invertir otros 1.000 € más, que vienen a añadirse a los 1.000 € iniciales. Sin embargo, aquí la situación ya comienza a variar entre los dos: si bien Eduardo va a recibir 200 € de intereses (un 10 % de 2.000 €), Álvaro va a recibir 210 € de intereses (un 10 % de 2.100 €, que son los 2.000 € que él ha invertido, más los 100 € de intereses que había recibido al final del primer año de inversión).
Mediante la siguiente tabla podemos apreciar que, si bien la diferencia de intereses entre ambos amigos no es muy amplia al comienzo de la inversión, sí lo es al cabo de varios años. De hecho, cuanto más tiempo pase, mayor será la diferencia en los beneficios que obtenga cada uno.

Interés simples vs. Interés compuesto

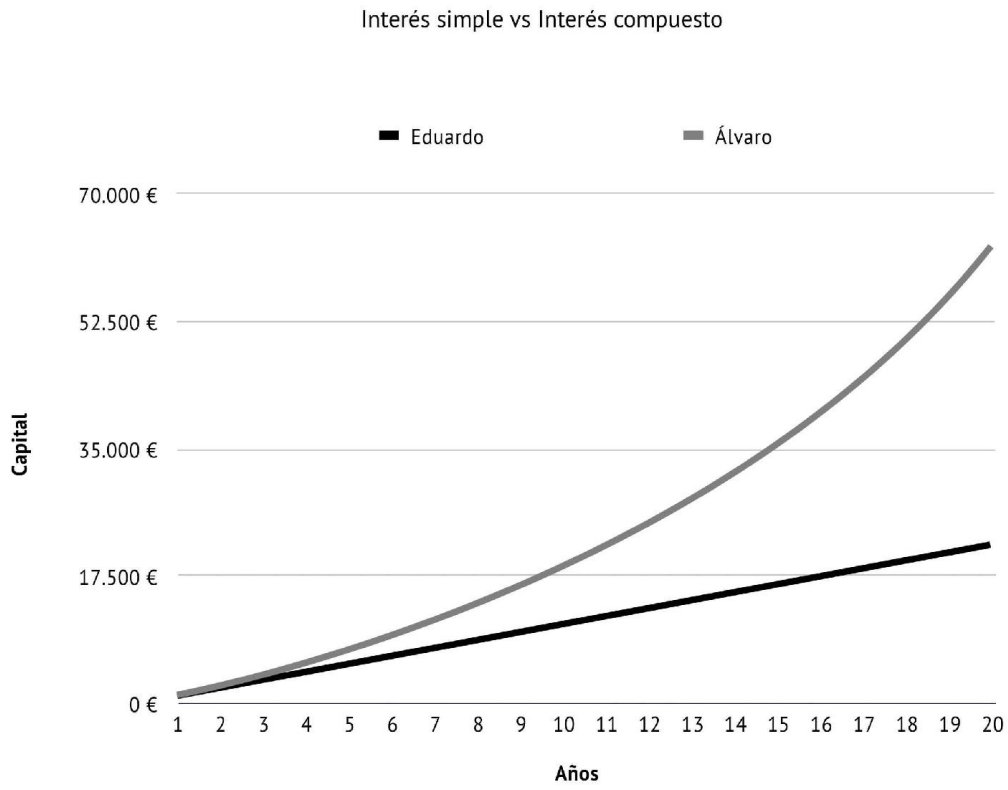
Años	Eduardo			Álvaro		
	Capital invertido	Intereses	Total	Capital invertido	Intereses	Total
1	1.000,00	100,00	1.100,00	1.000,00	100,00	1.100,00
2	2.000,00	200,00	2.200,00	2.100,00	210,00	2.310,00
3	3.000,00	300,00	3.300,00	3.310,00	331,00	3.641,00
4	4.000,00	400,00	4.400,00	4.641,00	464,10	5.105,10
5	5.000,00	500,00	5.500,00	6.105,10	610,51	6.715,61
6	6.000,00	600,00	6.600,00	7.715,61	771,56	8.487,17
7	7.000,00	700,00	7.700,00	9.487,17	948,72	10.435,89
8	8.000,00	800,00	8.800,00	11.435,89	1.143,59	12.579,48
9	9.000,00	900,00	9.900,00	13.579,48	1.357,95	14.937,42
10	10.000,00	1.000,00	11.000,00	15.937,42	1.593,74	17.531,17
11	11.000,00	1.100,00	12.100,00	18.531,17	1.853,12	20.384,28
12	12.000,00	1.200,00	13.200,00	21.384,28	2.138,43	23.522,71
13	13.000,00	1.300,00	14.300,00	24.522,71	2.452,27	26.974,98
14	14.000,00	1.400,00	15.400,00	27.974,98	2.797,50	30.772,48
15	15.000,00	1.500,00	16.500,00	31.772,48	3.177,25	34.949,73
16	16.000,00	1.600,00	17.600,00	35.949,73	3.594,97	39.544,70
17	17.000,00	1.700,00	18.700,00	40.544,70	4.054,47	44.599,17
18	18.000,00	1.800,00	19.800,00	45.599,17	4.559,92	50.159,09
19	19.000,00	1.900,00	20.900,00	51.159,09	5.115,91	56.275,00
20	20.000,00	2.000,00	22.000,00	57.275,00	5.727,50	63.002,50
BENEFICIOS	21.000,00			43.002,50		

Esta tabla nos permite ver que, si bien ambos amigos han invertido cada uno 20.000 € (es decir, 1.000 € al año durante veinte años), Álvaro ha obtenido más del doble de beneficios que Eduardo (43.000 € frente a 21.000 €). Impresionante, ¿verdad?

En general una imagen vale mil palabras, pero es que, en temas de intereses, ver la representación numérica en un gráfico permite darse cuenta de un solo vistazo de la diferencia abismal que hay cuando se reinvierten las ganancias para poder beneficiarse de los intereses compuestos.

En la gráfica siguiente, se puede apreciar con mucha claridad cómo el capital de Eduardo, que obtiene intereses simples, evoluciona de manera lineal. En cambio, el de Álvaro, como reinvierte los beneficios obtenidos y recibe intereses sobre los intereses, va aumentando de manera exponencial, al igual que lo hace una bola de nieve según rueda colina abajo y va tomando

mayor velocidad.

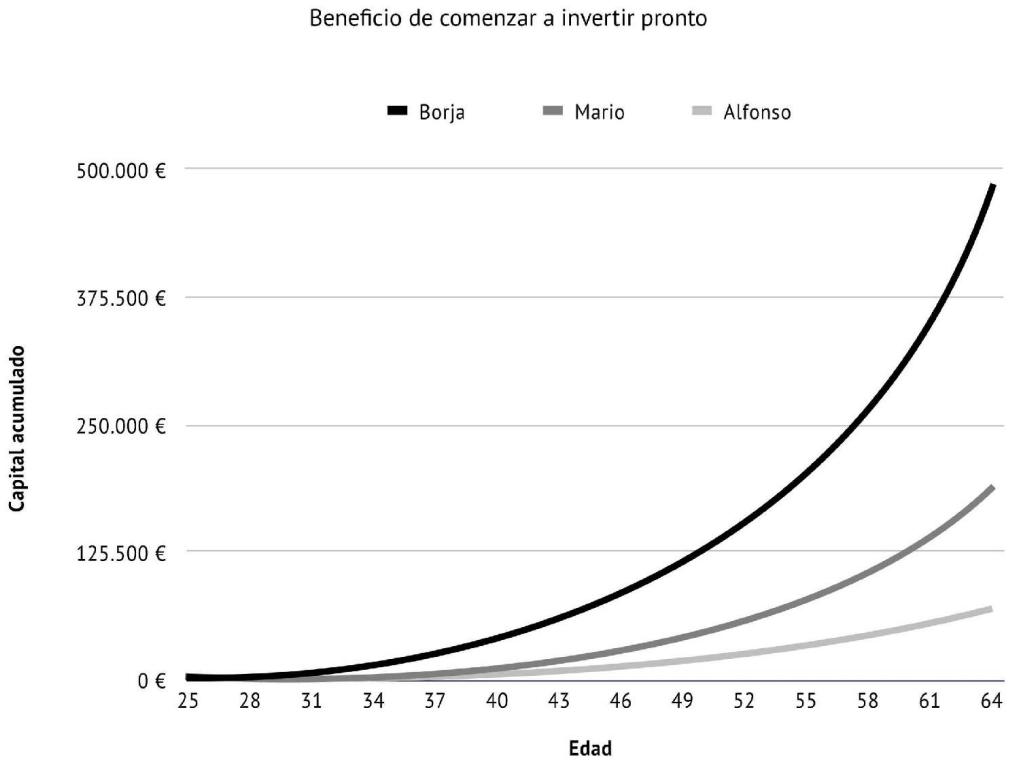


Lo cierto es que con este ejemplo ya debería quedar bastante claro que la paciencia y el diferimiento del consumo en el tiempo van a ser ampliamente recompensados al poder beneficiarte del interés compuesto, que hará que tu dinero crezca cada vez más rápido sin que tu tengas que hacer nada.

Pero ahora quiero enseñarte otro ejemplo más para que lo veas todavía más claro y que no te queden dudas de que debes buscar el interés compuesto siempre que puedas.

Ejemplo:
Imaginemos tres compañeros de carrera: Borja, Mario y Alfonso.
Tras un año de prácticas, los tres comienzan por fin a trabajar a tiempo completo con veinticinco años.
Borja, el más previsor de los tres, decide que, aunque su

sueldo no es demasiado elevado, va a ahorrar todos los años 1.000 € y los va a invertir al 10 % con intereses compuestos hasta que se jubile con sesenta y cinco años. Por su parte Mario espera diez años para comenzar a hacer lo mismo. Por lo tanto, con treinta y cinco años comienza a invertir todos los años 1.000 €. También lo hace al 10 % hasta que cumple los sesenta y cinco.
Por último, Alfonso tarda mucho más tiempo en darse cuenta de que debe preocuparse por el futuro de su dinero. Por ese motivo, por fin, con cuarenta y cinco años, decide ahorrar también 1.000 € todos los años e invertirlos al 10 % hasta que cumple los sesenta y cinco.
La siguiente gráfica muestra cómo evoluciona el capital de cada uno de los tres durante los cuarenta años que han transcurrido entre que comenzaron a trabajar con veinticinco años y los sesenta y cinco con los que se han jubilado.



En este caso las tres líneas crecen de manera exponencial (y no lineal como en el gráfico del ejemplo anterior para Eduardo) pues los tres se benefician del interés compuesto. Sin embargo, por el hecho de haber

comenzado a invertir antes, Borja dispone de un capital muy superior al de sus dos compañeros de clase cuando se jubilan: 486.851 € frente a los 180.943 € de Mario y los 63.002 € de Alfonso.
Como ves, la diferencia es abrumadora, y eso solo por haber comenzado a invertir diez años antes que Mario y veinte años antes que Alfonso.

Al ver estos números tal vez estés pensando: «Claro, Borja tiene un mayor capital al cabo de los cuarenta años porque él ha invertido 40.000 €, mientras que Mario ha invertido 30.000 € y Alfonso solo 20.000 €. Si ha invertido una mayor cantidad es lógico que al final tenga un mayor capital».

Eso es cierto, pero para que veas que lo que justifica que tiene un mayor capital no es tanto la cantidad de dinero que ha aportado a su plan, sino cuándo ha realizado la inversión, quiero que veamos juntos un tercer ejemplo.

Ejemplo:
Esta vez tenemos a dos amigas: Marta y Belén.
Marta comienza a invertir 1.000 € al año cuando tiene veinticinco años, pero decide dejar de aportar nuevo capital con treinta y cinco años, pues ha oído que los intereses compuestos son mágicos y que benefician a la gente que comienza a invertir joven, como es su caso, por lo que no es necesario seguir haciendo aportaciones.
Por su parte, Belén comienza a invertir con cuarenta y cinco años. Para recuperar el tiempo perdido decide duplicar la aportación anual a 2.000 €, y se compromete a realizar esta aportación durante veinte años, hasta su jubilación.
Esto significa que Belén habrá aportado cuatro veces más capital que Marta: 40.000 € frente a 10.000 €.
Sería lógico pensar que, como ha invertido una cantidad de dinero muy superior, al cumplir los sesenta y cinco años Belén tendrá un capital más elevado que el de Marta,

¿verdad?
Sí, parece lógico, pero los intereses compuestos no se rigen por esa lógica, pues aumentan de manera exponencial y no lineal, como ya hemos visto.
En el momento de jubilarse, Belén tiene un capital de 126.000 €. En otras palabras, por sus 40.000 € invertidos ha obtenido 86.000 € de beneficios. Lo cual está muy bien.
Por su parte, Marta tiene un capital de casi 306.000 €. Es decir, que por sus 10.000 € invertidos ha obtenido casi 296.000 € de beneficios. Lo cual está todavía mejor.
En términos relativos, mientras que el capital de Belén se ha multiplicado por algo más de tres, el de Marta lo ha hecho por más de treinta. Y ello solo por tener una elevada educación financiera que le ha permitido poner el tiempo a su favor.

La moraleja es que nunca es demasiado pronto para comenzar a invertir, y que es preferible invertir pequeñas cantidades de dinero ahora que cantidades de dinero mayores en el futuro.

Y con esto llegamos al final de este capítulo dedicado a los conceptos básicos que debes controlar para dominar el juego del dinero y poder comenzar tu camino hacia la libertad financiera.

Es importante que entiendas y te sientas cómodo con todos estos conceptos, porque son claves para entender los cuatro pilares necesarios para aumentar tu patrimonio y alcanzar la libertad financiera que vamos a ver a continuación. También son los cimientos para entender los conceptos más avanzados que veremos en la tercera parte del libro dedicada a las inversiones.

Resumen del capítulo:

- **Tienes que conocer en todo momento cuál es tu patrimonio neto (activos menos pasivos) y cuáles son tus flujos de caja (ingresos y gastos). De lo contrario, te resultará imposible mejorar tu situación financiera actual.**
- **Los ingresos activos son aquellos que dependen**

directamente de tu tiempo de trabajo. Aumentan de manera lineal por lo que es imposible alcanzar la libertad financiera mediante los ingresos activos.

– Los ingresos pasivos y semipasivos son aquellos que no dependen de tu tiempo de trabajo o, por lo menos, que no lo hacen en proporción directa. Estos son los ingresos que te van a permitir alcanzar la libertad financiera.

– Cuando se aplica el interés compuesto se generan intereses no solo sobre el capital inicial, sino también sobre los intereses acumulados en períodos anteriores. Debes favorecer las inversiones que ofrecen interés compuesto frente a las que ofrecen interés simple.

– Nunca es demasiado pronto para comenzar a invertir. Es preferible invertir pequeñas cantidades de dinero ahora que cantidades de dinero mayores en el futuro. En temas de inversiones, el tiempo siempre juega en nuestro favor.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Descarga la hoja de cálculo ofrecida para realizar el seguimiento de tus ingresos y gastos.

– Te permitirá saber cuánto dinero puedes ahorrar e invertir cada mes.

– Haz un listado de todos tus activos y pasivos para saber exactamente cuál es tu patrimonio neto actual.

– Realiza simulaciones del valor que puede llegar a alcanzar una inversión, según el capital invertido, el horizonte de inversión, el retorno que ofrece la inversión y si es o no interés compuesto.

CAPÍTULO 6
Reducir gastos innecesarios

Ya hemos visto, en relación con el concepto de termostato financiero, que, exceptuando a las personas que son por naturaleza ahorradoras acérrimas, una parte importante de la población tiende a gastar todos sus ingresos y termina el mes con la cuenta casi a cero o con posibilidad de ahorrar solo pequeñas cantidades.

Por ejemplo, más de un cuarto de la población española no ahorra nada, y un 42,7 % ahorra menos de 200 € al mes. Un 86 % de estas personas admite que no ahorra lo bastante y lo achacan a que no disponen de los ingresos suficientes para poder ahorrar (48 %), a que les surgen gastos imprevistos (36 %) o incluso a que prefieren darse un capricho antes que ahorrar (casi un 20 %)[21].

En lo personal, considero que a largo plazo es más sencillo y viable generar mayores ingresos que reducir gastos. Sin embargo, en el corto plazo el paso más lógico para comenzar a tener más fondos disponibles que puedes destinar al ahorro es el de reducir los gastos innecesarios.

Los gastos innecesarios son aquellos que no necesitas para mantener o aumentar tu nivel actual de felicidad ni para mantener el valor de tus activos productivos. En esta categoría encontramos, entre otras cosas, los caprichos antes mencionados, así como una parte importante de los gastos imprevistos.

Para reducir los gastos innecesarios se puede proceder de cuatro maneras:

- Hacer un presupuesto.
- Suprimir los gastos hormiga.
- Reducir los gastos más importantes.
- Comenzar el mes ahorrando.

La idea principal es que, al reducir los gastos, aunque tus ingresos se mantengan estables, tendrás un mayor flujo de caja todos los meses que podrás destinar a adquirir activos que generen ingresos para ti.

Y si, además, aumentas tus ingresos (algo que veremos en profundidad en capítulos posteriores), entonces tu autonomía financiera aumentará, acercándote de esta manera cada vez más rápido a la libertad financiera.

Vamos a ver a continuación cada una de estas cuatro maneras de reducir los gastos innecesarios que son complementarias entre sí. De hecho, cuantas más apliques, antes mejorarás tu situación financiera y antes podrás pasar a realizar inversiones, que son mucho más interesantes y gratificantes.

Sección 1: Hacer un presupuesto

Un presupuesto es un documento que te permite llevar el control de todos tus ingresos y gastos para poder planificar tu economía y optimizar tus recursos económicos para sacarles el mayor partido.

Tu presupuesto te va a permitir saber en todo momento en qué partidas gastas tus ingresos, ajustar cada una de ellas en función de tus necesidades, evitar adquirir deuda mala, hacer previsiones de futuro, comenzar a ahorrar y, más adelante, invertir para generar ingresos pasivos, que es el fin último de realizar este ejercicio.

Debes tener claro que **no es suficiente con tener una idea aproximada de lo que gastas, es preciso que lo sepas con total exactitud.** Porque solo teniendo una clara visión de conjunto vas a poder sanear tus finanzas personales y así vivir una vida más libre y con mayor posibilidad de elección, que es para lo que sirve el dinero.

Por eso, para poder confeccionar tu presupuesto vas a necesitar papel y lápiz o, más fácil aún, una hoja de cálculo. Aprovecho para recordarte que puedes descargarte la hoja de cálculo que te facilito para realizar tu presupuesto y llevar el control de tus ingresos y gastos[22].

Además, necesitarás los extractos bancarios de los tres últimos meses (o, mejor todavía, seis meses), todos los recibos de compra cuando realizas pagos en efectivo y conocer el importe exacto y fecha de pago de todos los gastos fijos y deudas que debes abonar cada mes o de manera anual.

Una vez que tengas todos estos elementos a mano, debes anotar, uno por uno, todos los movimientos de caja que tengas, sean entradas o salidas de fondos, sin que importe lo pequeños que te parezcan.

Es fundamental que seas riguroso y no dejes de anotar algo porque se te ha olvidado. Para que no se te olvide, lo mejor es ir apuntándolo sobre la marcha, en cuanto realizas un pago o recibes un ingreso. Puedes, por ejemplo, apuntarlo en una nota en tu teléfono móvil y, al final del día, cuando estés en casa, escribir todos los gastos en tu libreta u hoja de cálculo. La idea es que conviertas este ejercicio en un hábito para que no te resulte tedioso y, sobre todo, que no te olvides ningún gasto puesto que, de lo contrario, te dará la falsa impresión de que tienes menos gastos de los que tienes en realidad, y eso puede afectar negativamente a tus finanzas personales.

Cada persona tendrá partidas distintas en su presupuesto según su situación personal y profesional, así como según su estilo de vida. Aun así, las siguientes partidas deberían constar en todo presupuesto que se precie:

- **Ingresos:** salario, prestaciones, ayudas, intereses, dividendos, rentas, etc.

- **Gastos fijos:** estos son los gastos esenciales del día a día y de los que no podemos prescindir. En esta categoría entran gastos tales como luz, agua, hipoteca/alquiler, alimentación, vestimenta, seguro del hogar y del coche, etc. Por tanto, no solo debemos apuntar los gastos que tenemos mensualmente, sino también aquellos gastos que son previsibles y que nos llegan de forma recurrente pero más espaciada en el tiempo (por ejemplo, trimestral o anualmente).

- **Gastos variables imprescindibles:** en esta categoría entran todos aquellos gastos que, no siendo regulares ni recurrentes, son también imprescindibles. Algunos ejemplos incluyen la reparación o cambio de un electrodoméstico, una avería en nuestro vehículo, el desplazamiento para asistir al nacimiento de un ser querido, la boda o el funeral de un amigo o familiar cercano, etc. Dado que la vida está llena de imprevistos de este estilo que conllevan fuertes gastos, es importante tener un sólido fondo de emergencia, del cual hablaremos más adelante.

- **Gastos superfluos:** en este apartado podemos incluir no solo los pequeños gastos insignificantes del día a día (conocidos como gastos hormiga), sino también todos esos caprichos que tienen un coste más elevado y que en realidad no necesitamos. De hecho, gracias a la elaboración del presupuesto te darás cuenta de que estás despilfarrando mucho más dinero del que creías en cosas que no te aportan mucho y de las cuales podrías prescindir. De esta manera podrás tomar decisiones de compra en frío y no de manera impulsiva, pues sabrás que por tu bien financiero no debes adquirir cosas que no estén en tu presupuesto.

- **Ahorro e inversiones:** hablaremos en detalle sobre esto más adelante, por lo que aquí solo cabe destacar la importancia de incluir una partida dedicada al ahorro. Una vez que tengamos suficientes ahorros, cambiaremos entonces la partida destinada al ahorro por una partida destinada a las inversiones. Si no tienes esta partida en tu presupuesto te va a resultar imposible alcanzar la libertad financiera, pues no tendrás capital para adquirir activos que te generen ingresos pasivos, lo cual es la clave de la libertad financiera.

Es posible que anotar todos los gastos te resulte tedioso, sobre todo la primera vez, porque tendrás que realizar todo el listado de ingresos y gastos desde cero y es preciso

que te familiarices con el proceso y con la herramienta de seguimiento que vas a emplear, sobre todo cuando se trata de una hoja de cálculo.

Sin embargo, una vez que lo hayas hecho verás todo el interés y potencial de este ejercicio.

Lo primero que vas a poder hacer es **ver si tienes beneficios o pérdidas al final del mes.** Esto es primordial a la hora de determinar cuánto esfuerzo debes hacer de cara a reducir tus gastos.

Si tienes pérdidas, debe sonar la alarma de emergencia, pues estás en una situación crítica. Estás viviendo por encima de tus posibilidades y debes endeudarte para llegar a fin de mes, lo cual te sume en una espiral muy nociva de la que te va a ser más y más difícil salir como no tomes pronto el control. En los siguientes capítulos verás cómo poner remedio a esta situación, comenzado por cambiar tus hábitos financieros dañinos, reduciendo todos tus gastos, tanto pequeños como grandes y también generando más ingresos.

En cambio, si tienes beneficios, podrás centrarte desde el principio en ahorrar e invertir esos beneficios, aunque si haces el esfuerzo adicional de reducir gastos tendrás todavía mayores beneficios y, por lo tanto, mayor capacidad de ahorro. Podrás también explorar sin tanta presión financiera las otras maneras de tener más dinero. Recuerda que tú eres el que decide el ritmo al que quieres hacer crecer tu dinero, y que tus acciones hoy determinan tus resultados mañana.

El segundo gran interés de realizar un presupuesto es que **te va a permitir realizar predicciones.**

A parte de poder calcular tu autonomía financiera y saber en qué peldaño de la pirámide financiera te encuentras, te va a permitir saber en cuánto tiempo vas a contar con el capital necesario para dar la entrada para la compra de una vivienda, un vehículo, etc.

Tener esta visibilidad es fundamental de cara a poner todas las cartas en tu favor para alcanzar los objetivos financieros que te hayas marcado.

En definitiva, tener un presupuesto bien realizado no solo te va a permitir reducir gastos para así tener más dinero a fin de mes, sino que, además (y sobre todo), va a ser tu gran aliado de cara a perseguir tus metas en la vida.

Dicho esto, cuando hayas hecho el presupuesto y lleves varios meses o incluso años siguiéndolo de manera estricta podrás despegarte de él, pues habrás adquirido los reflejos y las costumbres que se precisan para llevar una vida financiera sana.

Sección 2: Suprimir los gastos hormiga

Los **gastos hormiga**, también conocidos como gastos sigilosos o silenciosos, son aquellas pequeñas cosas que adquirimos de manera impulsiva por haberse convertido en un hábito en nuestras rutinas diarias pero que son perfectamente evitables. El ejemplo más claro es el café de por la mañana en el bar o el paquete de chicles cuando vas al supermercado.

Ejemplo:
Supongamos que todas las mañanas, de camino a tu trabajo, paras en una cafetería de moda para tomarte un café.
La diferencia de precio entre lo que pagas por el café en la cafetería y lo que te costaría prepararlo en casa son 2 €.
Sin duda parece un gasto insignificante y, de manera aislada, desde luego que lo es. El problema se da cuando es algo que haces día tras día.
Por ejemplo, al cabo de un año te habrás gastado más de 500 € en cafés que te podrías haber ahorrado. Al cabo de diez años serían 5.000 €, que ya empieza a ser una cantidad considerable de dinero.
Pero es que, si además hubieras invertido ese dinero al 8 %, al cabo de diez años tendrías cerca de 7.250 €.
¿De verdad que no crees que es una recompensa más que generosa por el mero hecho de tomarte el café en casa en vez de en el bar?

Por lo tanto, si en la actualidad no tienes muchos ingresos o tus gastos son muy elevados y debes endeudarte para llegar a fin de mes, es vital que comiences a suprimir los gastos hormiga, pues ello mejorará de un modo significativo tu economía personal. Y, además, es algo muy sencillo de hacer cuando tienes un sólido presupuesto que te indica con claridad cuánto dinero dedicas al mes a estos pequeños gastos.

En cuanto ya hayas instaurado estos recortes, podrás entonces pasar a realizar las acciones que se explican a continuación que, aunque requieren más tiempo y esfuerzo, también supondrán una mayor reducción de tus gastos.

Sin embargo, si estás en una situación financiera algo más cómoda, no es necesario que renuncies a estos pequeños placeres de la vida, pues tienes una manera mucho más

rápida y eficiente de reducir gastos innecesarios: centrándote en los gastos más importantes que tengas, que es lo que vamos a ver a continuación.

Sección 3: Reducir los gastos más importantes

Según las estadísticas del INE, las cinco principales partidas de gastos de un hogar medio son las siguientes:

- 30 % para vivienda (lo cual incluye electricidad, agua, gas, etc.).
- 15 % para alimentación.
- 12,5 % para transporte.
- 10 % para hostelería.
- 5,5 % para ocio.

Si quieres reducir de un modo significativo tus gastos innecesarios, lo mejor que puedes hacer es reducir en la medida de lo posible los gastos en estas cinco partidas pues es de las cuáles más dinero está saliendo de tu cuenta.

Ejemplo:
A continuación, vamos a ver cómo podrías reducir los gastos en las tres primeras partidas de la lista anterior:

- **Vivienda:** si tienes hipoteca, lo primero que podrías hacer es renegociar los términos para reducir el tipo de interés que estás pagando. Recuerda lo que comentamos en el Capítulo 2 sobre las comisiones e intereses que estás pagando innecesariamente: una reducción de 1-2 % de interés al año puede acabar suponiendo ahorros de miles y miles de euros.

Respecto a los contratos de suministro, también podrás renegociar los contratos para obtener mejores condiciones. De hecho, es bien sabido que, si amenazas a las compañías con irte con una empresa competidora, probablemente te reduzcan el precio de sus servicios o mejoren otras condiciones.

- **Alimentación:** aquí no se trata de limitarse a comprar productos de marca blanca (aunque hay productos de marca blanca de excelente calidad), sino de realizar la compra de manera inteligente para comprar solo lo que es necesario y evitar el desperdicio[23]. La principal manera de hacerlo es mediante la combinación de una lista de la compra y un presupuesto.
- **Transporte:** esta es la partida en la que más sencillo resulta hacer grandes economías. Si puedes prescindir de un vehículo por poder recurrir al transporte público, ya estarás reduciendo considerablemente tus gastos, pues los coches no solo tienen un elevado coste de adquisición, sino también de mantenimiento (seguro, impuesto de circulación, inspección técnica, reparaciones, limpieza, etc.).
- En cambio, si requieres de un vehículo para tu día a día, lo primero que debes determinar es si el coche de tus sueños es el más apropiado para ti en estos momentos vista tu situación financiera. Si no lo es, opta entonces por otro más económico que cumpla las funciones que requieras de él.
- Por otra parte, si estás empeñado en hacerte con tu coche favorito, intenta conseguirlo de segunda mano, pues los vehículos se deprecian enseguida y puedes encontrar muy buenas oportunidades. Si con todo y con eso sigues queriendo adquirir un coche nuevo, por favor negocia su precio de adquisición, puesto que te puedes ahorrar miles de euros por el simple hecho de pedir una reducción en el precio de venta.

Estos ejemplos requieren, en su mayoría, que pasemos tiempo analizando, comparando y negociando. Es algo que a poca gente le gusta hacer, pues les resulta incómodo además de aburrido.

Sin embargo, si calculas cuál es tu ahorro por horas invertidas, verás que hacerlo es una actividad muy rentable. De hecho, en algunos casos más que tu propio trabajo. Recuerda lo que ya vimos en la primera parte sobre la importancia de salir de la zona de confort

para progresar financieramente: al principio te sentirás incómodo negociando, pero en cuanto veas que dominas esta nueva habilidad y que tus esfuerzos dan resultados puede que hasta te guste.

Ejemplo:
Renegociar las condiciones de tu hipoteca tal vez te exija cinco horas entre leer con atención tu contrato con el banco, visitar otros bancos para obtener propuestas alternativas, renegociar con tu banco, firmar los papeles, etc. Ello puede suponerte un ahorro de miles de euros.
Si consigues reducir el tipo de interés de tu hipoteca para los años que todavía te quedan por delante, y ello supone por ejemplo un ahorro de 15.000 € (recuerda que, en el caso de las hipotecas, como somos los deudores, los intereses compuestos juegan en nuestra contra y, por lo tanto, el tiempo es nuestro enemigo, pues suelen ser hipotecas a veinte o treinta años), entonces eso querrá decir que por cada hora de trabajo has «generado» 3.000 € de ahorro.
Si tus ingresos/hora en tu trabajo es inferior (y casi con total certeza lo será), entonces debes convencerte de que vale la pena hacer estas labores comparativas tediosas y pasar algo de vergüenza negociando, pues sin duda valdrá la pena y tu «yo futuro» estará muy agradecido. Porque recuerda que el futuro de tu dinero depende de las acciones que tomes en este preciso instante.

En definitiva, centra tus esfuerzos en reducir tus gastos más importantes, pues es donde puedes hacer mayores recortes con relativo esfuerzo. Si empleas ese dinero ahorrado como se explica en capítulos posteriores, tendrás unas sólidas finanzas personales y pronto podrás pasar al siguiente nivel, que es invertir ese capital para generar ingresos pasivos.

Sección 4: Comenzar el mes ahorrando

Ya hemos visto tres maneras muy efectivas de reducir gastos, pero existe una cuarta que, en mi opinión, es el arma definitiva. Es la conocida como «**págate primero**».

Se trata de un concepto muy sencillo acuñado por George S. Clason en 1926 en su excelente libro *El hombre más rico de Babilonia*[24], aunque el concepto lo popularizó Robert Kiyosaki en su libro *Padre rico, padre pobre* de 1997[25].

Consiste en apartar una cantidad de dinero preestablecida todos los meses, antes incluso de que comiences a gastar. La clave está en hacerlo en cuanto recibes tus ingresos. Por eso se habla de pagarte el primero, antes de pagar a cualquier empresa que te ofrezca sus productos o servicios. Aunque, a decir verdad, si eres empleado debería llamarse «págate el segundo» pues al Estado siempre le vas a tener que pagar antes, a través de los impuestos, como ya vimos.

Esta sencilla técnica te permitirá ahorrar, por sistema, todos los meses. El motivo es que esto hará que pienses que tienes menos dinero para gastar, pues la parte que has apartado no la ves y, por lo tanto, es como si nunca hubiera llegado a tu cuenta en primer lugar. A su vez, esto reducirá tus gastos pues, al tener menos capital disponible, la tentación de gastarlo en cosas superfluas será menor.

De hecho, si te pagas el primero verás cómo te resulta mucho más fácil respetar la partida dedicada al ahorro en tu presupuesto (que, como ya vimos es muy importante y no deberías obviar bajo ningún concepto si estás comprometido con tu éxito financiero).

Ejemplo:
Matías tiene un sueldo de 1.250 € al mes. Es una persona que considera que, como trabaja muy duro toda la semana, durante el fin de semana puede darse todos los caprichos que quiera. Eso hace que, una vez pagado el alquiler del piso, las facturas de agua, luz, teléfono, la cuota del coche, los restaurantes con los amigos y la ropa de marca, todos los meses termina a 0, pues le gusta vivir el día a día y apurar su dinero al máximo, sin preocuparse por el futuro.
Sin embargo, su amiga Marta le explica que no puede seguir así, pues si por lo que fuera perdiese su empleo, pasaría por serias dificultades económicas por no tener ahorros. Por eso se conciencia de que debe ahorrar una parte de su sueldo todos los meses.
Para hacerlo, en cuanto el sueldo llega a su cuenta

corriente, transfiere 150 € a una cuenta de ahorro. Los 1.100 € restantes los sigue destinando a cubrir sus gastos y sigue saliendo de restaurantes con sus amigos y comprando ropa de marca. La única diferencia con la situación anterior es que ahora se gasta 150 € menos al mes, que destina al ahorro.
Es cierto que se puede comprar alguna prenda menos todos los meses, pero eso no le importa puesto que ya tiene de por sí mucha ropa y, además, no le da la sensación de tener menos dinero disponible para gastar, pues es como si ese dinero nunca lo hubiera visto.
Además, tiene la tranquilidad de saber que, si en el futuro tiene un imprevisto, dispone de unos ahorros a los cuales puede recurrir en caso de necesidad.

¿Qué cantidad es preciso apartar para el ahorro todos los meses?

Se suele recomendar un 10 %, pero lo cierto es que si te puedes permitir apartar un porcentaje mayor no debes dudar en hacerlo, pues tu bolsillo en el futuro te lo agradecerá, y mucho.

Si te puedes permitir ahorrar un 20 % o incluso un 30 % de tu sueldo, mejor que mejor.

Hay que ser conscientes de que, cuanto menores sean tus ingresos, menor será el porcentaje que puedas pagarte a ti mismo el primero. De igual manera, cuanto más elevados sean tus ingresos, más fácil te resultará ahorrar un porcentaje mayor de ellos, y hasta podrás superar el 50 % si te administras bien. El motivo es que hay algunos gastos que son más o menos fijos con independencia de cuáles sean nuestros ingresos.

Ejemplo:
Sandra tiene un sueldo de 1.500 €. Como sus gastos fijos son de 1.000 € al mes, decide ahorrar un 10 % y poner en una cuenta de ahorro 150 € todos los meses, de tal manera que todavía le quedan 350 € para adquirir bienes y servicios que no son necesarios en su día a día pero que le hacen sentirse feliz, como por ejemplo ir al cine dos veces al mes o comprarse unas nuevas zapatillas de correr cada tres meses porque corre maratones.

Teresa, por su parte, tiene un sueldo de 4.000 €. Sus gastos fijos son de 1.500 € (alquila un piso más grande que el de Sandra, pero, en cambio, paga lo mismo que ella de agua, luz, internet, móvil, etc.). Esto hace que Teresa pueda ahorrar con facilidad un 20 % (800 €) o incluso un 30 % (1.200 €) de su sueldo sin que ello le suponga ningún esfuerzo, puesto que todavía le quedarán 1.300 € para gastar en lo que le apetezca.

De este ejemplo se pueden sacar varias conclusiones interesantes:

- **El porcentaje que debes apartar todos los meses variará con el tiempo.** Según vayas teniendo más ingresos (sea porque han aumentado tus ingresos activos derivados de tu trabajo, sea porque has comenzado a recibir ingresos pasivos fruto de tus inversiones) deberías aumentar el porcentaje que apartas. Recuerda que con el paso del tiempo el dinero que apartas e inviertes se beneficiará del efecto de bola de nieve derivado de los intereses compuestos que vas a recibir sobre ese capital que has estado apartando, por lo que tu capital crecerá cada vez más rápido y podrás apartar un porcentaje mayor, pues tus gastos fijos seguirán siendo los mismos.

- **Incluso cuando tus ingresos son bajos y tienes lo justo para vivir, es importante que pongas en práctica este principio** (junto con las anteriores que ya hemos visto) pues puede suponer un antes y un después en tus finanzas personales. Sé que es más fácil decir que hacer, pero créeme que tus esfuerzos y sacrificios se verán recompensados con creces, pues dejarás de estar expuesto a los peligros de los que hablamos en el Capítulo 2 y en poco tiempo incluso podrás poner a trabajar tu dinero por ti para tener mayores ingresos.

Ahora que ya tienes claro que tienes que pagarte el primero apartando todos los meses un porcentaje (el mayor posible) de tus ingresos, te estarás preguntando: «¿Y qué debo hacer con ese dinero?».

Lo primero es **abrir una cuenta bancaria** (de preferencia de ahorro, aunque puede ser también una cuenta corriente) distinta a la cuenta que utilizas para tu día a día. Es muy importante destacar que el dinero debe de estar en una cuenta distinta para que no tengas la tentación de tocarlo si lo tienes muy a mano.

Una vez abierta, lo que deberás hacer es **programar una orden permanente** para que el mismo día del mes, todos los meses, se transfiera la cantidad que has determinado a dicha cuenta.

Es imprescindible que automatices este proceso pues, de lo contrario, pronto te olvidarás o caerás en la tentación de no hacerlo un mes porque has visto un nuevo cinturón que no puedes no comprarte.

Además, la orden deberías programarla lo más próximo posible al día que recibes tu sueldo. Por ejemplo, si recibes tu sueldo siempre el día 1 del mes, puedes programar el giro para el día 2 o el 3 como muy tarde. De esa manera, aunque el día 1 caiga en festivo o en fin de semana y no recibas tu sueldo hasta el siguiente día hábil, tendrás la seguridad de que tienes dinero suficiente en tu cuenta corriente para realizar el giro a la cuenta de ahorro y que no estés en negativo ni un solo día.

El dinero que va a ir entrando todos los meses de manera automática en la cuenta constituirá lo que se conoce como un **fondo de seguridad**. También se conoce como **fondo de emergencia o colchón de seguridad.**

La función de este fondo va a ser similar a la de un seguro de salud o un seguro del hogar: protegerte frente a sucesos imprevistos que pueden ser nefastos para tu bolsillo si no tomas las precauciones adecuadas.

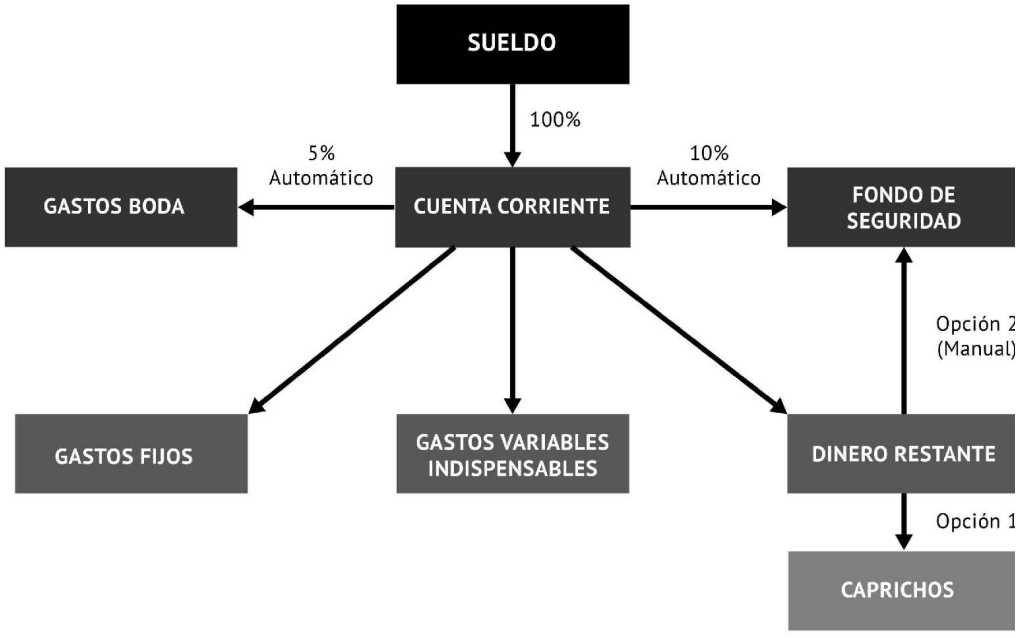
Es importante que entiendas para qué puedes emplear este dinero y para qué no. A grandes rasgos, **puedes recurrir al fondo de seguridad para cubrir gastos que no eran previsibles.** Algunos ejemplos serían una avería de tu vehículo, una derrama en tu edificio, etc.

En cambio, **bajo ningún concepto debes emplear el fondo de seguridad para cubrir gastos que ya sabías que ibas a tener o que preveías que ibas a tener en un futuro cercano.** Por ejemplo, si sabes que te quieres ir de vacaciones a algún sitio exótico el verano próximo, debes comenzar a ahorrar de forma expresa para ese viaje (además del ahorro que destines todos los meses a tu fondo de seguridad).

Deberás recortar en otros gastos innecesarios si es preciso para reunir la cantidad necesaria. Y si ves que no vas a conseguir reunirla a tiempo antes de que se produzca el desembolso, entonces deberás renunciar a dicho objeto o servicio o, al menos, retrasar su adquisición. Pero bajo ningún concepto debes recurrir a tu fondo de seguridad (ni tampoco a financiación, pues ello va a ser deuda mala o incluso tóxica, que va a empeorar todavía más tu situación financiera, que está ya de por sí comprometida).

Ejemplo:
El 100 % de tu sueldo llegará a tu cuenta corriente. Asumiendo que es el importe neto y que no debes ya pagar impuestos sobre la renta ni contribuciones a la

Seguridad Social, entonces lo primero que vas a hacer es retirar de manera automática un 10 % de tu sueldo, que irá destinado a constituir tu fondo de seguridad (o a invertir, una vez que este ya esté constituido).
Al mismo tiempo, retiraremos también de manera automática un 5 % para cubrir los gastos de nuestra boda (todavía no tienes la fecha, pero sabes que te quieres casar con tu pareja en dos o tres años y que debes ir ahorrando para ello con antelación).
Del 85 % restante debemos pagar los gastos fijos que tenemos: vivienda, transporte, alimentación, vestimenta, etc. Pagaremos también los gastos variables indispensables que tengamos.
Con la cantidad que nos quede después de haber hecho todo esto (si es que te queda algo), podrás destinar el resto a pequeños caprichos (gastos superfluos). Además, podrás aumentar el ahorro de manera manual, sea el que destinas a tu fondo de seguridad o para cubrir los gastos de tu boda.
De manera esquemática quedaría reflejado como sigue:



En definitiva, **debes ser disciplinado y seguir las pautas que has establecido de manera racional cuando no estabas frente a ninguna tentación.** La disciplina será la única manera de seguir realizando aportaciones a tu fondo de seguridad hasta que esté completo.

Si has seguido el razonamiento de libro hasta ahora, tal vez estés confundido. ¿Acaso no te he dicho que no es bueno dejar tus ahorros en el banco porque pierden poder adquisitivo con el paso del tiempo por la inflación y, en cambio, ahora te estoy diciendo lo contrario, que sí que debes tener ahorros en el banco?

No se trata de ninguna incongruencia. La pieza que te hace falta tener para terminar el puzle es que el fondo de seguridad no es un saco sin fondo en el que vayamos añadiendo dinero todos los meses hasta el final de nuestros días. Eso sí que sería contradictorio con lo que te comenté acerca de la inflación.

La cantidad de dinero que debe haber en el fondo de seguridad dependerá de una persona a otra en función de su situación personal, profesional, de salud, su tolerancia al riesgo, etc. Pero, si tuviera que dar una indicación más concreta, diría que una horquilla razonable sería que **el fondo tuviera capital suficiente para cubrir entre seis y doce meses de gastos mensuales.** Esto sería un buen equilibrio entre la tranquilidad que da tener esa liquidez y la pérdida que sufre ese dinero por la inflación.

Ejemplo:
Federico es informático (un sector donde hay mucha demanda de profesionales), está soltero, es joven y tiene una buena salud. Necesita 1.500 € para mantener su nivel de vida actual. Por lo tanto, su fondo de seguridad debería tener entre 9.000 € y 18.000 €. Es una horquilla amplia dentro de la cual él mismo tendrá que determinar con qué cantidad se siente más cómodo, sabiendo que, dada su situación personal y profesional, tiene flexibilidad y quizá sea suficiente tener seis u ocho meses ahorrados en su fondo de emergencia.
Jaime, por su parte, está casado y tiene dos hijos. La familia necesita 2.500 € para mantener su nivel de vida actual. Jaime trabaja en una fábrica de coches en la cual varios de sus compañeros han sido despedidos porque sus puestos de trabajo han sido sustituidos por robots que hacen el trabajo más rápido y por un coste inferior. Hace

unos años tuvo un problema de salud que, aunque no fue importante, se puede agravar en el futuro si no se cuida. Por lo tanto, Jaime debería tener ahorrados entre 15.000 € y 30.000 €. Dentro de esta horquilla, puede que le convenga situarse en la parte alta y tener ahorrados entre diez y doce meses de gastos en su fondo de seguridad por si perdiese su empleo o volviese a enfermar.

Una vez constituido el fondo de seguridad y cuando ya hayas depositado en él la cantidad que en tu caso concreto te va a dar la seguridad y tranquilidad que requieres, será el momento de dejar de aportar dinero a este fondo.

Es muy importante no confundir el dejar de realizar aportaciones al fondo de emergencia con dejar de pagarte el primero. Lo que debes hacer es dejar de aportar dinero a tu fondo de emergencia, pero no dejar de pagarte el primero. De hecho, el pagarte el primero lo tienes que seguir haciendo y, al mes siguiente de haber constituido la totalidad de tu fondo de seguridad, sería un muy buen momento para aumentar el porcentaje que apartas para ti.

La gran diferencia será que ahora, en vez de destinar esa cantidad al ahorro, vas a comenzar a invertirla para que ese dinero comience a trabajar por ti y así hacer crecer tu patrimonio y tus ingresos pasivos de manera más rápida.

Hablaremos en gran detalle de las inversiones en la tercera parte del libro, por lo que no me detendré aquí. Lo que tienes que retener ahora es que, cuando el fondo ya te aporte la seguridad y tranquilidad que necesitas, deberás comenzar a invertir para que tu dinero no solo no pierda poder adquisitivo, sino que, además, genere más dinero por ti sin que tú debas trabajar para ello.

Resumen del capítulo:

- Debes llevar el control de todos tus gastos. No es suficiente con tener una idea aproximada de lo que gastas, es preciso que lo sepas con total exactitud. Te permitirá ver si tienes beneficios o pérdidas al final del mes.
- Para ello debes hacer un presupuesto, donde determines qué cantidad vas a destinar a cada una de tus

partidas de gastos, incluyendo una partida para el ahorro.

– Si estás en una situación económica comprometida, lo primero que debes hacer es reducir los gastos hormiga. Una vez lo hayas hecho, ya podrás pasar a realizar las demás acciones contenidas en este capítulo.

– Si estás en una situación financiera algo más cómoda, no es necesario que renuncies a los pequeños placeres de la vida. Puedes comenzar centrándote en los gastos más importantes que tengas.

– En cualquier caso, es muy importante que te pagues el primero. Para ello debes apartar una cantidad de dinero preestablecida todos los meses. Se suele recomendar apartar un 10 % de tus ingresos, pero si te puedes permitir apartar un porcentaje mayor no debes dudar en hacerlo.

– Abre una cuenta bancaria distinta y programa una orden permanente para que el mismo día del mes, todos los meses, se transfiera la cantidad que has determinado. Es imprescindible que automatices este proceso.

– Ello te permitirá constituir un fondo de seguridad capaz de cubrir entre seis y doce meses de gastos mensuales. Puedes emplear este fondo para cubrir gastos que no eran previsibles. Pero bajo ningún concepto debes emplearlo para cubrir gastos que ya sabías que ibas a tener. Dichos gastos deben estar contemplados en tu presupuesto y debes ahorrar de un modo específico para ellos.

– El propósito del fondo de seguridad es darte tranquilidad y libertad. Por eso, una vez constituido, deja de ahorrar y comienza a invertir para que tu dinero no solo no pierda poder adquisitivo, sino que, además, trabaje por ti, generando ingresos pasivos y haciendo crecer tu patrimonio.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

- **Realiza tu presupuesto mensual.**
- **Suprime todos los gastos superfluos si tu situación económica está comprometida.**
- **Comienza a reducir, uno por uno, los principales gastos que tengas. Al ser un proceso largo, puedes identificar un gasto que vas a reducir cada semana durante las próximas 4-6 semanas.**
- **Calcula qué cantidad de tus ingresos puedes apartar ahora todos los meses. Determina cuál sería el porcentaje al que te gustaría llegar.**
- **Calcula cuánto dinero debes ahorrar en tu fondo de seguridad en base a cuál sea tu situación personal y profesional.**
- **Identifica otros gastos previsibles que vayas a tener en el futuro y calcula qué cantidad debes ahorrar todos los meses para cubrirlos.**
- **Cuando tu fondo de seguridad esté constituido, aplica una (o, mejor, varias) de las estrategias de inversión contenidas en la tercera parte de este libro.**

CAPÍTULO 7
Aumentar los ingresos

Visto que el capital disponible se calcula sustrayendo los gastos de los ingresos, la otra cara de la moneda para tener más dinero es aumentar los ingresos.

Tal vez te choque lo que voy a decir a continuación porque es contraintuitivo, pero es del todo cierto: **es mucho más fácil, eficiente y gratificante aumentar tus ingresos que reducir tus gastos.**

Además, si bien hay un límite a los gastos que podemos reducir (todos necesitamos, como mínimo, un hogar, alimentación y ropa, aunque sean modestos), los ingresos que podemos obtener tienen un potencial ilimitado.

Si piensas que es imposible ganar más de lo que ya lo haces es porque todavía te quedan creencias limitantes acerca del dinero, y deberías volver a leer el Capítulo 3 para despojarte de ellas.

En cambio, si ya tienes la mentalidad adecuada y crees que es cierto lo que acabo de comentar, aunque ahora mismo no sabes por dónde comenzar a generar mayores ingresos, a continuación te doy numerosas ideas.

En esencia, existen dos formas de ganar más dinero según quien trabaje para conseguirlo: con el trabajo propio o cuando ponemos nuestro dinero a trabajar por nosotros.

En la parte del libro dedicada a las inversiones hablaremos de multitud de formas distintas de generar ingresos pasivos, por lo que no las cubriremos aquí. Tan solo voy a decir que **la mejor manera de generar ingresos es mediante los ingresos pasivos, cuando es el dinero el que trabaja por nosotros.**

Sin embargo, existe otra manera de generar más ingresos, que es mediante nuestro propio trabajo y esfuerzo.

Dentro de esta categoría podemos distinguir entre tres tipos de ingresos:

- Los ingresos activos, de los cuales ya hemos hablado y que derivan de trabajar más horas, por lo que tienen una relación directa con el número de horas trabajadas.

- Los ingresos residuales que, para obtenerlos, debemos emplear horas de nuestro tiempo, pero, una vez operativos, van a seguir generando ingresos por nosotros, aunque ya no trabajemos más para generarlos.

- Los ingresos que derivan de la venta o el alquiler de bienes que son de nuestra propiedad y que cedemos a terceros a cambio de un dinero.

Vamos a ver distintas maneras en las que puedes aumentar tus ingresos para cada una de estas tres categorías. Dicho lo anterior, hay que saber que estos no son más que algunos ejemplos y que si eres creativo encontrarás muchas otras maneras de generar mayores ingresos.

Pero antes quiero recordarte que tener la mentalidad adecuada es imprescindible de cara a generar más ingresos. Deja atrás tus creencias restrictivas y no pongas límites a tu potencial financiero, que es infinito si procedes de la manera adecuada.

Sección 1: Aumentar los ingresos derivados del trabajo

Hay dos maneras fundamentales de aumentar los ingresos derivados de tu trabajo:

- Trabajando más horas.

- Aumentando tus ingresos por hora.

Respecto a la primera no hay mucho que decir. Debes pensar de manera creativa, pues puedes prestar tus servicios no solo a tu empresa habitual, sino también a otras empresas. Incluso puedes ofrecerte para realizar tareas distintas a las actuales si se te da bien un hobby: por ejemplo, puedes dar clases de piano a los niños de tu barrio, hacer pequeñas reparaciones en hogares de personas mayores, etc.

Si bien hay multitud de posibilidades y es una solución temporal válida que te va a aportar más ingresos, no es algo en lo que debas contar a largo plazo por dos motivos.

El primero es que el número de horas que puedes trabajar al día o a la semana es limitado, lo cual hará que tus ingresos tengan un claro tope. No son ingresos escalables.

La segunda es que, si bien es algo que puedes hacer en el corto plazo y de manera transitoria, no se sostiene a largo plazo, pues el trabajo en exceso puede causar problemas de salud tanto físicos como psicológicos.

Mucho más efectivo (y productivo) es **aumentar la cantidad de dinero que ganas por hora.** Si en tu caso concreto no trabajas por horas sino por proyectos, entonces deberás aumentar la cantidad que cobras por proyecto.

A grandes rasgos lo puedes hacer de dos maneras:

- **Solicitando un aumento en tu trabajo actual.** Recuerda el ejemplo de Joaquín del Capítulo 3, donde en la empresa era el que menor aumento recibía año tras año por el mero hecho de no solicitarlo. Si bien los aumentos salariales no son un derecho adquirido de los trabajadores en la mayoría de los sectores, sí que es algo que podrías lograr con relativa facilidad si eres un buen profesional que aporta valor a la empresa para la que trabaja.

- **Buscando otro trabajo más remunerador.** Al respecto, es interesante saber que cuando mejor se negocia es cuando no tienes la necesidad de cambiar de trabajo, por lo que no esperes a estar hastiado de tu

trabajo actual (por ser tu sueldo demasiado bajo) para buscar otro empleo. De hecho, aunque estés satisfecho con tu empleo actual no dudes en buscar otros trabajos, puesto que siempre podrás utilizar la otra oferta de trabajo para negociar un aumento de sueldo con tu empleador actual. Y, lógicamente, debes contemplar también la opción de postular a otros puestos de trabajo dentro de tu empresa que ofrezcan un sueldo mayor.

Otra opción es que solicites que te paguen comisiones en vez de, o además de, un sueldo fijo. Es cierto que con un sistema de comisiones (sea total o parcial) el riesgo lo corres tú, puesto que si no hay ventas no recibes ingresos. Sin embargo, si te vuelcas en lograr tus objetivos, el sistema de comisiones recompensará mejor los esfuerzos que haces por la empresa y todos ganarán, tanto el empleador como el empleado.

Ejemplo:
Eva y Rosana son dos compañeras de trabajo. Ambas cobran 1.800 € al mes como vendedoras en una tienda de electrodomésticos de gama alta. Su objetivo de ventas es de veinte grandes electrodomésticos al mes.
Rosana le propone al propietario de la tienda el siguiente trato: reducir el sueldo fijo a 1.500 € y recibir una comisión de 75 € por electrodoméstico vendido por encima del objetivo de ventas actual de veinte unidades al mes.
Eva cree que su compañera se equivoca puesto que, si no consigue vender más de esas veinte

unidades, perderá 300 € al mes. Esto supondría una pérdida de más de un 15 % respecto a su sueldo actual, lo cual no es nada desdeñable.

Y eso es cierto, pero para una persona que se rige por la ley del mínimo esfuerzo. Rosana en cambio es ambiciosa y está dispuesta a hacer todo lo necesario por aumentar sus ingresos, pues sabe que el dinero extra que gane lo podrá invertir y hacer así que este comience a trabajar por ella.

Para cobrar el mismo sueldo que su compañera Eva, tendrá que vender veinticuatro electrodomésticos al mes. Rosana ha oído hablar de la retroplanificación, por lo que sabe que eso implica vender, de media, un electrodoméstico adicional cada cinco días laborables respecto a su objetivo inicial de veinte ventas mensuales.

En la empresa donde trabajan las dos compañeras se ofrecen cursos de ventas gratuitos. Eva considera que ya sabe todo lo que necesita para lograr su nivel mensual de ventas. En cambio, Rosana cree en la formación continua, por lo que decide apuntarse a todos los cursos que se le ofrecen, aunque eso implique hacer horas extra, ya que los cursos se imparten en horario nocturno.

Gracias a estos cursos, Rosana consigue cerrar una venta adicional cada dos días laborables. Esto significa que consigue vender treinta electrodomésticos al mes de media. Su remuneración es, por lo tanto, la siguiente:

1.500 € + 10 x 75 € = 2.250 €.
En otras palabras, su remuneración ha pasado de 1.800 € a 2.250 € o, lo que es lo mismo, ha aumentado en un 25 %. Y ello por el mero hecho de haber pasado de un sueldo fijo a un sueldo con una parte fija inferior, pero con una parte variable.
Además, como este sistema de comisiones es beneficioso para ambas partes, porque el dueño de la tienda obtiene también un mayor beneficio por las ventas adicionales, está dispuesto a ofrecerle una mayor remuneración tanto fija como variable a Rosana y, con el paso del tiempo, la nombra responsable de la tienda, lo cual supone un aumento considerable en sus ingresos.
Y todo ello gracias a una combinación de ambición, educación continua y cambio en la estructura de remuneración.

Dicho lo anterior, me gustaría recordarte algo importante: ser empleado no solo es la manera menos rentable de ganar dinero, sino que también implica estar sujeto a más riesgos de los que vimos en el Capítulo 2.

Por ejemplo, si estás insatisfecho en tu trabajo actual, es probable que lo sigas estando en el largo plazo, con independencia de cuánto cobres. Por lo tanto, deberías plantearte un cambio más radical, lo cual implica aprender a gestionar tu dinero e invertirlo después para que este comience a trabajar por ti y que tú no tengas que trabajar ya más por dinero si no lo deseas.

Aun así, como ya he mencionado con anterioridad, tener un contrato de trabajo es un excelente trampolín para tus inversiones, pues sirve de

garantía a los bancos para el apalancamiento y también te da a ti seguridad y visibilidad de lo que puedes hacer.

Por lo tanto, el sacrificio que harás en el corto plazo de seguir trabajando para juntar dinero más rápido será compensado con creces en el medio y largo plazo. Recuerda que «si estás dispuesto a vivir como nadie más ahora, más tarde podrás vivir como nadie más».

Sección 2: Generar ingresos residuales

Otra manera de aumentar nuestros ingresos es a través de los **ingresos semipasivos o residuales.**

Se trata de trabajar en crear productos o sistemas que, una vez constituidos y que sean funcionales, nos permitan cobrar varias veces por ellos.

La característica principal de estos ingresos semipasivos es que **requieren un gran tiempo y esfuerzo al comienzo, pero, posteriormente, siguen generando ingresos por nosotros, aunque ya no les dediquemos más tiempo.** En otras palabras, se realiza el trabajo una vez, pero generan ingresos de manera recurrente e indefinida.

Un claro ejemplo de activos que generan ingresos semipasivos son los libros. Escribir un libro conlleva una gran dedicación tanto de tiempo como de esfuerzo, pero, una vez publicado y comercializado, el tiempo que nos haya llevado crearlo es el mismo vendamos diez copias o dos millones.

Lo mismo ocurre con las composiciones musicales, las conferencias que quedan grabadas, los artículos de un blog, la creación de infoproductos, etc. Todas estas cosas requieren de un tiempo de trabajo y dedicación importantes para crearlos, pero, una vez finalizado el producto, se puede distribuir de manera ilimitada sin que ello suponga una inversión adicional de nuestro tiempo.

Existen numerosas maneras de generar ingresos semipasivos, aunque sin duda una de las mejores es creando negocios *online*. El coste de comenzar un negocio *online* es muy bajo (se puede empezar desde tan solo 100 €[26], puesto que solo necesitas un nombre de dominio y un *hosting*) comparado con la magnitud de los ingresos que se pueden llegar a generar (fácilmente cinco cifras mensuales para los negocios *online* bien establecidos).

Si no cuentas con capital de partida, deberás invertir muchas horas de tu tiempo, pues deberás primero aprender y formarte para no perder tiempo probando cosas que no funcionan. Es preferible formarte para conocer los atajos y las técnicas que de verdad funcionan para conseguir un negocio *online* rentable. Te puedes ahorrar mucho tiempo, y recuerda que el tiempo es nuestro activo más preciado y valioso. Más tarde, cuando ya hayas sentado las bases, podrás implementar lo aprendido y comenzar a montar tu negocio. Pero será un trabajo inteligente, pues lo harás una sola vez y, sin embargo, te generará ingresos de manera recurrente y escalable.

Hablaremos en mayor detalle de los negocios *online* como fuente de ingresos residuales en la tercera parte del libro, pues crear un negocio *online* altamente rentable se puede hacer no solo invirtiendo tu tiempo sino también (y sobre todo) invirtiendo dinero para delegar las tareas técnicas y poder conducir tu negocio a niveles superiores.

Sección 3: Vender o alquilar bienes que no utilizas

Si bien es algo que parece obvio, mucha gente se olvida de que existe esta manera de generar más ingresos, que quizá sea la más sencilla de todas.

Cuando tenemos bienes de los cuales deseamos desprendernos de manera indefinida, deberemos privilegiar su venta. En cambio, si es un bien de un importe muy elevado o, no siéndolo, sabemos que lo deseamos utilizar de nuevo en el futuro, entonces deberemos optar por ponerlo en alquiler.

A continuación hablamos en detalle de estas dos opciones.

1. Venta de bienes que ya no utilizas

Esta es quizá la manera más sencilla de ganar más dinero, pues todos tenemos cosas de las que nos podemos desprender.

Mucha gente piensa que, si ellos no utilizan ya algo, nadie lo querrá. Pero déjame decirte que incluso la basura tiene un valor para las empresas que se encargan de reciclar.

Ejemplo:
A través de *crowdequity* (de lo cual hablaremos en el capítulo dedicado a las inversiones alternativas) he contribuido a la financiación del lanzamiento de productos de belleza de una empresa llamada Optiat (entretanto, la empresa ha cambiado su nombre a UpCircle por temas de *marketing*). Sus siglas corresponden a One Person's Trash Is Another's Treasure que se podría traducir como que la basura de una persona es el tesoro de otra.
Esta empresa se dedica a recoger los restos de café que generan las cafeterías. Dado que los bares y cafeterías tendrían que pagar por la recogida de estos desechos, están encantados de dárselos a Optiat, pues les hacen un gran favor. Después, Optiat fabrica productos de belleza (cremas, mascarillas, etc.) con el café, puesto que este tiene propiedades exfoliantes muy interesantes. Como ves, todo el mundo se beneficia del intercambio de algo tan banal como los restos de café.

Por lo tanto, aunque creas que algo no tiene valor porque no lo tenga ya para ti (sí lo debió tener en el momento en que lo compraste, a menos que hubiera sido una compra impulsiva que no habrías realizado de haber tenido un presupuesto), es posible que sí lo tenga para otra persona. Así que no te autolimites en lo que puedes vender. Deja que el mercado y el juego de la oferta y la demanda decidan por sí mismos lo que interesa y lo que no.

Antes podías poner un anuncio en el periódico local, en la panadería de la esquina o en tu peluquería y esperar a que alguien del barrio te llamara. Sin embargo, gracias a las nuevas tecnologías, existen hoy en día cientos de aplicaciones que te van a permitir poner a la venta en un par de clics todo lo que quieres, y llegar así además a un público más amplio, lo cual debería agilizar la venta.

Y lo mejor de todo es que hacer esto no solo te permitirá tener más dinero, que es el objetivo principal de llevarlo a cabo. También te aportará más espacio y orden en tu hogar y en tu mente, lo cual es igual de valioso.

2. Alquiler de posesiones que temporalmente no utilizas

Los bienes improductivos pueden ser tanto activos (si los hemos pagado al contado) como pasivos (si los hemos adquirido mediante financiación).

En cualquier caso, si son improductivos, esto significa que no estamos obteniendo un rendimiento económico de ellos.

Y, sin embargo, seguro que no los estás empleando todo el tiempo. Con lo cual, en buena lógica, los podrías poner en alquiler cuando tú no los estés utilizando.

El caso más obvio es el de tu residencia principal. Por ejemplo, podrías ponerla en alquiler de corta estancia a través de plataformas tales como Airbnb o Booking cuando estés de vacaciones. Además, si es una propiedad espaciosa y hay habitaciones que no utilizas de manera regular, también podrías alquilar alguna habitación mientras tú estés en la

vivienda. De esta manera tendrás unos ingresos adicionales mediante el alquiler de un espacio que no estás utilizando en un momento dado.

Otro ejemplo sería el de tu vehículo. Si vas a hacer un viaje más o menos largo, no llevas el coche lleno y te apetece compañía, podrías recurrir a plataformas tales como BlaBlaCar, mediante las cuales podrás encontrar a otras personas que van a realizar un trayecto similar al tuyo y prefieren ir en coche antes que en transporte público, a cambio de lo cual te pagan una remuneración pactada de antemano.

Un tercer ejemplo son los barcos. Muchos propietarios de barcos no los utilizan durante largos periodos de tiempo, por lo que pueden recurrir a plataformas tales como Borrow a Boat para que otras personas los utilicen y así obtener un dinero adicional.

Estos no son más que tres ejemplos utilizando algunos de los bienes improductivos más caros que se suelen poseer y que mayores ingresos pueden generar, pero existen muchísimos otros.

En definitiva, hay numerosas formas de aumentar tus ingresos, sea de manera activa o semipasiva (aunque los mejores ingresos son los ingresos pasivos, de los cuales hablaremos largo y tendido en la tercera parte del libro).

Debes ser imaginativo para buscar formas adicionales de aumentar tus ingresos y recuerda en todo momento no limitar tu potencial financiero, que es infinito.

Resumen del capítulo:

- **Es mucho más fácil, gratificante y sostenible a largo plazo aumentar tus ingresos que reducir tus gastos.**
- **Tener la mentalidad adecuada es imprescindible de cara a generar más ingresos.**

Deja atrás tus creencias restrictivas y no pongas límites a tu potencial financiero que es infinito si procedes de la manera adecuada.

- **Hay tres maneras de generar ingresos: ingresos activos, ingresos semipasivos e ingresos pasivos.**
- **Hay dos maneras fundamentales de aumentar los ingresos derivados de tu trabajo: trabajando más horas y aumentando tus ingresos por hora. En el corto plazo son una solución interesante para aumentar tus ingresos, pero en el largo plazo tienen sus limitaciones.**
- **Es más interesante trabajar con inteligencia para crear productos o sistemas que, una vez constituidos y funcionales por completo, nos permitan cobrar varias veces por ellos a través de los ingresos semipasivos.**
- **Por último, puedes optar por alquilar los bienes que no estás utilizando y vender los que ya no necesitas.**
- **Debes ser imaginativo para buscar formas adicionales de aumentar tus ingresos y recuerda en todo momento no limitar tu potencial financiero, que es infinito.**
- **Dicho esto, la mejor manera de generar más ingresos es a través de los ingresos pasivos, de los cuales hablaremos en detalle en**

la tercera parte del libro.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

- **Si eres empleado, atrévete a solicitar un aumento de sueldo a tu jefe. Lo obtengas o no, no dudes en buscar otros empleos más remuneradores para tener un mayor margen de negociación con tu empleador actual.**
- **Si eres autónomo, no dudes en aumentar tus tarifas. Si eres un buen profesional que ofrece mucho valor a sus clientes, no tendrán inconveniente en pagar el aumento.**
- **Determina en qué áreas tienes unas mayores competencias que la persona media y piensa en maneras de generar ingresos semipasivos a través de tus conocimientos.**

CAPÍTULO 8
Reducir los pasivos improductivos

En el Capítulo 5 vimos que los pasivos equivalen al valor monetario total de todas las deudas y los compromisos que gravan a un individuo o una empresa.

De esta definición se desprende que los pasivos son algo negativo que viene a mermar nuestro patrimonio. Recordemos que la fórmula para conocer el valor de nuestro patrimonio consiste en sustraer los pasivos de los activos, por lo que, cuanto menores sean los pasivos que tengamos, mayor será nuestro patrimonio neto.

Sin embargo, eso es una simplificación, pues dentro de la categoría de pasivos se puede distinguir entre pasivos productivos y pasivos improductivos.

Es lo que se conoce en lenguaje coloquial como «deuda buena» y «deuda mala». A continuación vamos a ver juntos estas dos categorías de deudas, pues es muy importante entender la distinción entre ambas si deseas aumentar tu inteligencia financiera y emprender tu camino hacia la libertad.

Para concluir hablaremos de si es o no conveniente vivir libre de cualquier tipo de deuda.

Sección 1: La deuda mala

Se denomina deuda mala a la deuda más común, **la deuda que se contrae para adquirir bienes o servicios que no solo no producen ingresos, sino que, más aún, generan gastos y pierden valor con el paso del tiempo** (lo que se conoce como depreciación).

Un claro ejemplo de deuda mala serían los préstamos personales que se contraen para adquirir un vehículo familiar, un nuevo televisor o pagar unas vacaciones.

Todavía peor es lo que se conoce como deuda tóxica, que es un tipo de deuda aún más nociva para tu salud financiera. Esta deuda suele derivar del uso de tarjetas de crédito para la compra de los pasivos improductivos, pues utilizan un sistema llamado *revolving*. A través de la tarjeta de crédito, la entidad bancaria establece una línea de crédito mediante la cual adelanta el dinero que necesitamos para nuestras adquisiciones. El titular de la tarjeta de crédito deberá devolver el dinero adelantado según el sistema de pago seleccionado.

Si el titular de la tarjeta no hace frente a los pagos en el plazo establecido para ello y, además, se excede la cuantía de la línea de crédito, se devengarán entonces no solo intereses de demora sino también nuevos intereses y comisiones. Esto implica que las cantidades que tendrás que devolver aumentarán de manera exponencial con el paso del tiempo si no saldas la deuda rápidamente. Esto es así pues son intereses compuestos, pero en tu contra. Y ya hemos visto lo rápido que pueden aumentar las cantidades con los intereses compuestos, máxime cuando el tipo de interés es tan alto como lo suelen ser los de las tarjetas de crédito.

A ello se suma que, si no pagas a tiempo, pueden proceder a una reclamación judicial, lo cual puede derivar en el embargo de tus bienes, además de ser incluido en una lista de morosidad. En definitiva, cosas nada buenas ni para tu bolsillo ni para tu salud física y mental.

La mejor manera de evitar todos estos problemas es mantenerse alejado de la deuda mala, y no contraerla en primer lugar. A partir de ahora debes evitar la deuda mala y tóxica a toda costa.

En lo que a los bienes improductivos respecta, debes tener por principio el adquirir solo las cosas que cumplan las siguientes dos condiciones: que estén previstas en tu presupuesto y que, además, dispongas del dinero en efectivo para realizar la adquisición.

Si en este momento no tienes dinero suficiente para realizar la compra que te estás planteando, no debes adquirir ese bien. En vez de recurrir a financiación, que va a hacer que el bien te cueste mucho más caro al final que si pagas ahora al contado, aplaza la adquisición del bien hasta el momento en el que hayas conseguido ahorrar la cantidad necesaria. Debes ser firme y riguroso con esto pues, de lo contrario, si contraes deuda mala, te alejarás cada día un poco más de la libertad financiera.

Y si ya has contraído esa deuda, ¿qué debes hacer?

Deshacerte de ella, eliminándola lo antes posible. En la práctica, existen dos métodos para cancelar tus deudas.

En ambos casos, el primer paso es contar con un listado de todas las deudas que tienes, incluyendo las cuotas mensuales, la fecha de pago y la duración de esta. Si has seguido las recomendaciones que he dado hasta ahora, este listado ya lo deberías tener preparado, pues lo habrás realizado cuando estabas constituyendo tu presupuesto.

Además, debes también leer las condiciones del contrato que has concluido para obtener la financiación que ahora debes devolver. De esta manera sabrás si hay alguna cláusula que haga referencia a los costes de cancelación o de anticipo de cuotas, que es importante tener en cuenta a la hora de decidir en qué orden se van a saldar las distintas deudas que tengas.

Una vez hayas realizado estos dos pasos, deberás optar por un método u otro para saldar tus deudas.

El primer método consiste en saldar primero las deudas de importes más pequeños, para ir anulando deudas rápidamente.

Para ello se debe realizar la contribución mínima a todas las deudas que tengamos y el excedente lo destinaremos a saldar la deuda más pequeña. Cuando dicha deuda esté cancelada, pasaremos a proceder de la misma manera, saldando la de la segunda cuantía más pequeña y así sucesivamente hasta que no te queden deudas.

Este método es gratificante, puesto que permite apreciar cómo la cantidad de deudas va disminuyendo con el paso del tiempo, lo cual va a suponer un éxito y una satisfacción personal y esto, a su vez, te va a animar a perseverar.

Sin embargo, existe un segundo método mucho más efectivo que te va a permitir saldar tus deudas antes. Se trata de **comenzar saldando la deuda que conlleve un interés más alto**. Como es la deuda que sale más cara, al seguir este método vas a ahorrar cantidades importantes de dinero en el pago de los intereses, motivo por el cual considero más interesante este segundo método.

En este caso se realiza también el pago mínimo a cada una de las deudas pendientes y, posteriormente, se aporta una cuantía mayor a la deuda que tenga un interés más alto. Aunque tardes más tiempo en comenzar a cancelar deudas, en su conjunto vas a pagar muchos menos intereses, que es lo que importa en realidad.

En definitiva, escojas el método que escojas para saldar tus deudas malas, **es importante que seas riguroso y que realices no solo las contribuciones mínimas mensuales, sino que hagas un esfuerzo adicional por saldar tus deudas lo antes posible.** A la espera de estar libre de deudas, por favor, no contraigas nuevas deudas, puesto que son un auténtico freno para la libertad financiera.

Sección 2: La deuda buena

Por su parte, **se denomina deuda buena a la deuda que se contrae para adquirir bienes que sí que producen ingresos.**

El principal ejemplo de deuda buena (aunque no el único, ni mucho menos), es un préstamo hipotecario para adquirir un bien inmueble que se pone después en alquiler. Gracias a la deuda que contraemos vamos a poder invertir en bienes que, de otra manera, serían inalcanzables para

nosotros por falta de capital. Y estos bienes van a generar ingresos para nosotros. Por eso nos referimos a ellos como «pasivo productivo».

Un elemento muy interesante de los pasivos productivos es que la devolución de la deuda buena la realiza un tercero y no el propietario del bien (o, al menos, no en su totalidad). Volviendo al ejemplo del bien inmueble, si haces correctamente las cosas puedes incluso llegar a conseguir que el inquilino pague la totalidad de la cuota de la hipoteca y demás gastos mensuales, en cuyo caso se consideraría que el bien se autofinancia. En cambio, respecto a los pasivos improductivos, el pago de la deuda mala lo va a soportar siempre y en su totalidad la persona que ha contraído el préstamo.

Otro elemento que diferencia a la deuda buena de la mala es que, en el caso de la mala, solo se beneficia económicamente la entidad que te ha concedido el préstamo. En cambio, en el caso de la deuda buena, también se beneficiará el prestatario (es decir, tú). Es cierto que el prestamista se beneficiará, pues le pagarás intereses por el préstamo, pero al ser una deuda para adquirir un pasivo productivo, tú ganarás económicamente de la operación. Podrían incluso llegar a beneficiarse terceras personas, como sería por ejemplo un inquilino en caso de un préstamo hipotecario.

Y lo mejor de todo es que los intereses que suelen ir asociados a la deuda buena son, por lo general, muy inferiores a los de la deuda mala. ¿Por qué? Pues, muy sencillo, porque en el caso de la deuda mala, no suele haber garantías sobre los bienes que se van a adquirir y, aún habiéndolas, en muchos casos son bienes que pierden valor por el mero paso del tiempo, como es el caso de los vehículos.

En cambio, en el caso de la deuda buena sí suele ir acompañada de garantías. Por ejemplo, un préstamo para la adquisición de un bien inmueble suele llevar asociada la constitución de una hipoteca sobre dicho bien, lo cual reduce el riesgo de impago para el prestamista. Y, como veremos más adelante, existe una estrecha relación entre riesgo y retorno que justifica que, a menor riesgo, el prestamista esté dispuesto a recibir

una menor rentabilidad, lo cual se materializa en una tasa de interés menor para el prestatario.

Otro elemento que distingue a la deuda buena de la mala es que, en el caso de esta última, el prestatario debe soportar la integralidad de los intereses asociados con el préstamo. En cambio, en el caso de la deuda buena, en ciertos supuestos los intereses se consideran gastos deducibles que vendrán a reducir la cantidad de impuestos que debemos pagar por sacarle partido económico a nuestro activo productivo.

Por lo tanto, como ves, la deuda buena y la deuda mala son diametralmente opuestas. Debes deshacerte de tu deuda mala a toda costa y lo más rápido posible y no volver a adquirir pasivos improductivos en el futuro (respecto a los bienes improductivos, debes adquirirlos únicamente en efectivo y no mediante financiación). En cambio, la deuda buena no solo no debe asustarte, sino que debes contraerla si deseas adquirir pasivos productivos que van a hacer crecer más rápidamente tu patrimonio y tus fuentes de ingresos pasivos.

Sección 3: ¿Es conveniente vivir libre de deudas?

Antes de contestar a la pregunta de si es o no conveniente vivir libre de toda deuda, cabe destacar que la deuda no es buena o mala por naturaleza, sino que depende del uso que se le dé al bien o servicio que estamos adquiriendo.

Lo entenderás mejor a través del siguiente ejemplo.

Ejemplo:
Francisco solicita un préstamo para comprarse un velero de ocasión que cuesta 80.000 €. Como tiene 30.000 € ahorrados,

solicita un préstamo de 50.000 € a cinco años para el cual debe pagar un 4 % anual. Esto significa que todos los meses paga una cuota de 920,83 € y, en total, al cabo de cinco años, habrá pagado 5.249 € de intereses por el préstamo.

A Camilo también le gustan los veleros, por lo que decide comprarse uno muy similar al de Francisco y paga lo mismo que él, pues el préstamo que solicita es idéntico.

La única diferencia es que Camilo decide poner en alquiler el velero cuando él no lo utiliza. De media, al año, consigue sacar 7.000 € netos por el arrendamiento.

Es cierto que, al cabo de los cinco años que dura el préstamo, el velero de Camilo estará más usado, lo cual hace que el precio de reventa sea inferior al de Francisco. Sin embargo, los 35.000 € que habrá obtenido del alquiler cuando no lo estaba utilizando no solo le permiten compensar con creces los intereses del préstamo, sino que, además, ha podido obtener ingresos pasivos durante cinco años.

Y en este ejemplo hemos tenido en cuenta un barco, que es un bien que se deprecia con el paso del tiempo. Si hubiéramos tenido en cuenta uno que se aprecia con el paso del tiempo, como podría ser un bien inmueble o acciones de empresas con tendencia alcista, el beneficio de haber contraído deuda buena hubiera sido aún mayor.

Mediante este ejemplo vemos que un mismo bien, con un mismo préstamo, puede ser calificado de pasivo productivo (en el caso del velero de Camilo) o improductivo (en el caso del de Francisco).

Así pues, no es preciso evitar cualquier deuda, sino solo la deuda mala que puede llegar a ser tóxica e incluso hacer que nos convirtamos en esclavos de ella.

La deuda buena, por su parte, si se contrae de manera inteligente y con pleno conocimiento de causa, es una excelente manera de acelerar nuestro enriquecimiento. En el capítulo dedicado a las inversiones inmobiliarias veremos cómo poder beneficiarse de la deuda buena para adquirir más propiedades, lo cual se conoce como apalancamiento.

Entonces, ¿es conveniente vivir libre de deudas? Lo cierto es que a muchas personas les dará tranquilidad emocional el saber que no deben dinero a nadie. Sin embargo, no suele ser la opción más inteligente desde un punto de vista financiero.

Ejemplo:
Imagina que te quedan por pagar 100.000 € de la hipoteca de tu casa y justo heredas esa misma cantidad.
¿Es mejor amortizar el préstamo o emplear ese capital para realizar inversiones?
Depende. En concreto, depende del tipo de interés que estés pagando por tu hipoteca y la rentabilidad que podrías obtener de la inversión del capital heredado.

Supongamos que pagas un 3 % de interés para tu hipoteca. Si tan solo encontrases inversiones que ofrecen esa misma rentabilidad o una inferior, sería preferible que amortizases el préstamo para liberarte de esa deuda.
Sin embargo, si puedes acceder a inversiones que ofrecen un retorno superior al 3 %, entonces sería más interesante para ti desde un punto de vista estratégico y financiero mantener tu préstamo e invertir el capital heredado. De esa manera tus inversiones no solo pagarán la cuota del préstamo por ti, sino que, además, tendrás unos ingresos adicionales todos los meses e incluso estarás haciendo crecer tu patrimonio a través de esta operación.

En definitiva, la deuda no es ni buena ni mala en sí, todo dependerá del uso que le des. Por esa razón, a la pregunta de si es mejor vivir libre de deudas, la respuesta es que depende. Si con el término «deudas» nos referimos a la deuda para adquirir pasivos improductivos, la respuesta es un sí categórico: deshazte a toda costa de la deuda mala, pues te aleja de la libertad financiera.

En cambio, si con «deudas» nos referimos a cualquier tipo de deuda, entonces la respuesta es que no. El motivo es que no solo no hay ningún problema en vivir con deudas buenas (si se hace de la manera adecuada, por supuesto), sino que es recomendable hacerlo porque acelerará tu velocidad de enriquecimiento, al poder utilizar el dinero de los demás para generar ingresos para ti.

Así que, si deseas tener más dinero, asegúrate de reducir los pasivos improductivos y la deuda mala y aumentar los pasivos productivos y la deuda buena.

Resumen del capítulo:

- **La deuda mala es la que se contrae para adquirir bienes o servicios que no solo no producen ingresos, sino que, más aún, generan gastos y pierden valor con el paso del tiempo (pasivo improductivo).**
- **Si tienes deudas malas (o tóxicas), debes saldarlas cuanto antes.**
- **A partir de ahora y en lo que a los bienes improductivos respecta, debes tener por principio el adquirir solo aquellas cosas que estén previstas en tu presupuesto y que, además, dispongas del dinero en efectivo para realizar la adquisición.**
- **Por su parte, la deuda buena es aquella que se contrae para adquirir bienes que sí que producen ingresos (pasivo productivo). Es una deuda que nos interesa contraer si lo hacemos de manera inteligente.**
- **La deuda no es buena o mala por naturaleza, sino que depende del uso que se le dé al bien o servicio que estamos adquiriendo.**
- **Conviene vivir libre de las deudas malas,**

pero no hay ningún problema en vivir con deudas buenas. De hecho, es deseable tener deudas buenas porque los pasivos productivos harán aumentar tu patrimonio más deprisa.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Si todavía no lo has hecho, elabora un listado de todas tus deudas. Indica las cuotas mensuales, la fecha de pago y la duración de esta.

– De todas tus deudas, determina cuáles son buenas y cuáles son malas.

– De cara a las deudas malas, elige cuál de los dos métodos explicados en el capítulo vas a emplear para saldar tus deudas. En base a tu elección elabora un plan de pagos para cada una de tus deudas pendientes.

CAPÍTULO 9
Aumentar los activos productivos

Ya vimos que los activos son el conjunto de todos los bienes y derechos que tienen un valor monetario y que son propiedad de un individuo o una empresa.

Esta definición no distingue entre si el activo aumenta de valor con el paso del tiempo o no, ni tampoco si genera ingresos o no.

Los activos improductivos son aquellos que no generan beneficios recurrentes para sus propietarios. Un claro ejemplo es un coche comprado al contado que, si bien es un activo, de ninguna manera es un activo productivo (salvo que lo alquilemos o lo usemos para generar ingresos de otro modo).

Algunos activos improductivos se deprecian con el paso del tiempo (por ejemplo, un vehículo o un ordenador), mientras que otros se revalorizan (por ejemplo, una residencia secundaria adquirida al contado).

Cuando adquirimos un activo improductivo con el fin de que este se revalorice y lo vendamos por una cantidad superior al cabo del tiempo, lo que estamos haciendo es realizar una plusvalía (que contabilizaremos como ingreso puntual y no como ingreso recurrente, como sería el caso para los beneficios obtenidos de los activos productivos) que hará aumentar nuestro patrimonio.

Esto es fantástico y, de hecho, muchas inversiones tratan de ofrecernos una plusvalía en vez de generar ingresos pasivos.

Sin embargo, para poder alcanzar la libertad financiera no importa tanto el capital que tengamos acumulado (es decir, nuestro patrimonio total) como cuántos ingresos genera nuestro capital todos los meses.

Por eso, para alcanzar la libertad financiera debemos aumentar no solo los pasivos productivos como hemos visto en el capítulo anterior, sino

también y, sobre todo, los activos productivos que componen nuestro patrimonio.

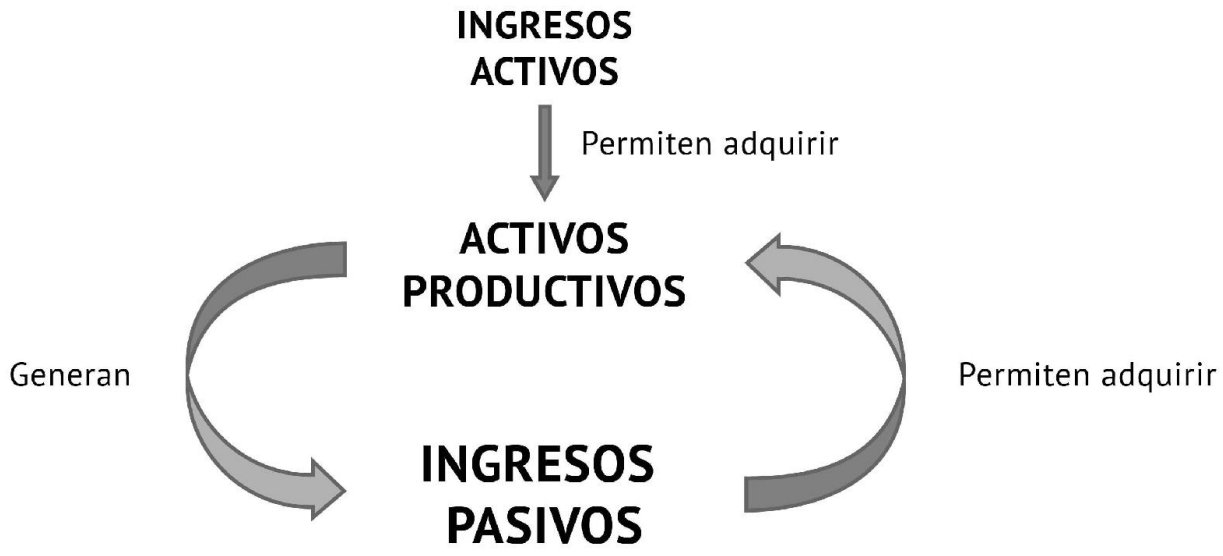
Para ello podemos utilizar dos fuentes de capital distintas:

- **Los ingresos activos que obtenemos de nuestro trabajo.**
- **Los ingresos pasivos que generan los activos productivos que ya están en nuestro patrimonio.**

Ambas fuentes son complementarias. De hecho, si las juntas podrás adquirir aún más activos productivos, lo cual aumentará la velocidad a la cual crece tu patrimonio y generas ingresos pasivos.

En realidad, cuando utilizamos los ingresos pasivos para adquirir más activos productivos entramos en un círculo virtuoso: a mayor número de activos productivos, mayores ingresos pasivos obtenemos y más capital tendremos disponible para adquirir otros activos productivos adicionales, que nos generarán todavía más dinero. Es otra expresión del efecto bola de nieve del que venimos hablando desde el comienzo.

Las dos maneras de adquirir activos productivos quedarían reflejadas en un diagrama de la siguiente manera.



Otra manera de aumentar tus activos productivos es convirtiendo tus activos improductivos en activos productivos de manera temporal o definitiva. De esto ya hemos hablado en el Capítulo 7, donde vimos varias maneras de generar más ingresos, entre las que destacamos la posibilidad de alquilar tu residencia principal cuando no la estás ocupando. De esta manera estarías convirtiendo tu vivienda (activo improductivo) en alojamiento temporal para otras personas a cambio de un alquiler (activo productivo). Al respecto recuerda que te dije que debes ser creativo, pues hay muchas formas de generar ingresos de esta manera y, por lo tanto, de convertir activos improductivos en activos productivos.

Y si no tienes en tu patrimonio ningún activo improductivo que puedas convertir en productivo que genere ingresos pasivos por ti, no te preocupes. En la tercera parte del libro veremos juntos numerosas maneras de hacerlo a través de las inversiones y las reinversiones de los beneficios obtenidos.

Eso es lo que justifica que este capítulo sea tan breve, puesto que la tercera parte, con diferencia la más extensa de todas, está dedicada en su totalidad a adquirir y constituir activos productivos que generen ingresos pasivos por ti y te permitan acelerar el camino hacia la libertad financiera.

Resumen del capítulo:

- **Para alcanzar la libertad financiera debemos aumentar no solo los pasivos productivos como hemos visto en el capítulo anterior, sino también y, sobre todo, los activos productivos que componen nuestro patrimonio.**
- **Otra manera de aumentar tus activos productivos es convirtiendo tus activos**

improductivos en activos productivos.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

- **Identifica qué activos improductivos que posees podrías convertir de manera temporal o indefinida en activos productivos.**
- **Comienza a implementar desde hoy mismo la primera forma para tener más dinero que hayas identificado. Para las demás que hayas escogido fija la fecha concreta de implementación de cada una de ellas.**

CAPÍTULO 10
La relación entre todo lo anterior

A través de los últimos capítulos hemos visto cuatro maneras distintas de tener más dinero:

- Reduciendo los gastos innecesarios.
- Aumentando los ingresos.
- Reduciendo los pasivos improductivos.
- Aumentando los activos productivos.

He ido presentando cada uno de estos métodos en este orden porque, de manera general y objetiva, me parece que tiene sentido lógico.

Dicho esto, hay que saber que estas cuatro maneras para tener más dinero son independientes las unas de las otras, pero son también complementarias.

Esto significa que los distintos pasos se pueden hacer en el orden que se desee. El orden dependerá de la importancia de los componentes en la situación individual. Por lo tanto, cada uno tendrá que implementar estos cuatro métodos en el orden que más se adapte a su situación particular. De hecho, algunas personas darán mucho más énfasis a uno o dos métodos sobre los demás, mientras que para otras algunos no serán ni siquiera necesarios.

Por ejemplo, si ya tienes unos ingresos muy elevados y no tienes deudas, puede que tenga más sentido en tu caso hacer mayor hincapié, no en reducir los gastos innecesarios ni los pasivos improductivos, sino en convertir tus ingresos activos en activo productivo que genere ingresos pasivos.

Además, como estos cuatro métodos son complementarios entre sí, esto implica que puedes implementar varios de ellos en paralelo. Esto significa que puedes hacerlo, pero no que debas hacerlo. Si en tu caso concreto consideras que te resulta más fácil primero reducir todos los gastos innecesarios antes de buscar fuentes adicionales de ingresos para adquirir activos productivos, no hay problema alguno.

Si implementas estos métodos de manera secuencial quizá vayas algo más lento que otra persona que implemente las cuatro estrategias (o, al menos, varias de ellas) en paralelo. Pero lo que de verdad importa es que el cambio sea perdurable y sostenible en tu caso concreto, con independencia de lo que opinen los demás. Es más importante llegar lejos, aunque sea despacio, que llegar rápido a una meta mucho menos ambiciosa.

Así pues, en esta segunda parte del libro hemos hablado de muchos conceptos, entre los que destacan la combinación de los términos activo y pasivo con los adjetivos productivo e improductivo, y la relación de cada una de estas combinaciones con la libertad financiera.

Las distintas combinaciones posibles quedan reflejadas en la siguiente tabla:

	ACTIVO	PASIVO
PRODUCTIVO	INGRESOS PASIVOS	APALANCAMIENTO
IMPRODUCTIVO	PATRIMONIO	DEUDA MALA

En otras palabras, para alcanzar la libertad financiera debemos:

- **Adquirir activos productivos que van a generar ingresos pasivos para nosotros.**
- **Apalancarnos para adquirir pasivo productivo (deuda buena).**

- **Deshacernos lo antes posible de los pasivos improductivos (deuda mala).**

- **Hacer crecer nuestro patrimonio gracias a la adquisición de activos improductivos que se revalorizan con el paso del tiempo.**

A modo de conclusión de esta segunda parte, es interesante volver a analizar brevemente la transformación por la que vais a atravesar tanto tu dinero como tú mismo en los próximos meses y años.

Una vez que hayas adoptado la mentalidad adecuada frente al dinero, hayas implementado todo lo aprendido hasta ahora y hayas construido tu fondo de seguridad, será entonces el momento de comenzar a invertir para que tu dinero trabaje por ti.

Cuando tus ingresos pasivos cubran con creces tus gastos mensuales, habrás logrado la libertad financiera. Si sigues perseverando no solo podrás vivir sin trabajar, sino que, además, harás que tu patrimonio vaya creciendo con el paso del tiempo. A medida que vaya aumentando tu patrimonio y vayas siendo más mayor, deberás entonces preocuparte de protegerlo y asegurar la transmisión de tus bienes a tus herederos.

El proceso que acabo de describir quedaría reflejado de la siguiente manera:



Recuerda que el propósito de todo esto no es «ser el más rico del cementerio», sino llegar a la cúspide de la pirámide financiera. Queremos alcanzar la independencia financiera para tener un mayor control sobre nuestras vidas y la libertad de escoger qué queremos hacer con nuestro tiempo en todo momento, con quién y dónde lo queremos pasar. No olvides nunca que el dinero es una herramienta a nuestro servicio y no un fin en sí mismo, además de que, aunque nuestro objetivo último sea la libertad financiera, también debes disfrutar del camino hasta ella.

Resumen del capítulo:

– Las cuatro maneras de tener más dinero que hemos visto en los capítulos anteriores son independientes las unas de las otras, pero también complementarias, por lo que las podrás aplicar tanto simultánea como secuencialmente.

– El orden dependerá de la importancia de los componentes en la situación individual de cada persona.

– Es más importante llegar lejos, aunque sea despacio, que llegar rápido a una meta mucho menos ambiciosa.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Estudia cuáles de las cuatro maneras de tener más dinero vas a aplicar en tu caso concreto y determina en qué orden lo vas a hacer.

PARTE 3
PON A TRABAJAR TU DINERO POR TI: INVIERTE CON INTELIGENCIA

A pesar de haber disfrutado mucho del proceso de creación de todo este libro, no te voy a negar que esta tercera parte es la que más me ha entusiasmado y hecho vibrar al escribirla.

El mundo de las inversiones es fascinante y pronto atrapa a quien se anime a adentrarse en él. Sin embargo, te confieso desde el principio que muchas de las inversiones más rentables y menos arriesgadas son de lo más aburridas.

En esta tercera parte del libro vamos a hablar de numerosos activos en los que puedes invertir y, dentro de cada uno de ellos, distintas estrategias de inversión. De esta manera podrás encontrar la que más se adecue a tu perfil y a los objetivos que te hayas marcado. Trataremos desde opciones tan soporíferas como la inversión sistemática en fondos que replican índices bursátiles hasta otras más exóticas como el arte y las criptomonedas.

Sin embargo, antes de introducirnos en las distintas posibilidades que voy a compartir contigo, quiero hacer una serie de observaciones preliminares fundamentales acerca de las inversiones.

Una vez hayamos sentado las bases, pasaremos a hablar en detalle de las principales inversiones que existen hoy en día. Comenzaremos con las más tradicionales, tales como las inversiones en bolsa, en inmobiliario y en negocios, para ver posteriormente lo que se conocen como «inversiones alternativas», que es una amplia categoría que engloba materias primas, *crowdlending*, *crowdfunding* inmobiliario, arte, etc.

Concluiremos esta parte del libro con un capítulo dedicado a la gestión de cartera, para que puedas determinar en tu caso concreto qué composición

es más adecuada para ti en este momento.

CAPÍTULO 11
Observaciones preliminares sobre las inversiones

Tal vez te sorprenda que, exceptuando el dedicado a las inversiones en bolsa, este capítulo preliminar sobre inversiones es el más extenso de todos.

Pero lo cierto es que no debes adentrarte en el mundo de las inversiones hasta que no domines a la perfección todos los conceptos y observaciones que vamos a ver en este capítulo introductorio. De lo contrario, podrás cometer errores que te costarán muy caros y de los cuáles te resultará difícil reponerte, tanto desde un punto de vista temporal como económico y emocional.

Los elementos que vamos a ver en este capítulo introductorio son los siguientes:

- Falsas creencias acerca de las inversiones.
- El mejor momento para comenzar a invertir.
- La mejor inversión del mundo.
- Terminología de inversiones.
- Relación riesgo-rentabilidad-liquidez y el perfil inversor.
- La rentabilidad pasada no es garantía de rentabilidad futura.
- Diversificación y descorrelación.
- Paciencia: la gran virtud de los mejores inversores.
- La regla del 72.

- La regla del 4 %.
- Libertad de movimiento de capital.

Sin más dilaciones, vamos a ver cada uno de ellos en detalle, pues tenemos mucho de lo que hablar.

Sección 1: Falsas creencias acerca de las inversiones

En el Capítulo 3 vimos que existen numerosas falsas creencias, así como creencias limitantes, acerca del dinero de manera general.

Pero esto es todavía más cierto en lo que a las inversiones respecta. Debido a eso he optado por incluir una sección en este capítulo donde abordaremos de un modo específico las falsas creencias acerca de las inversiones. Las principales, que son las que vamos a ver aquí, son las siguientes:

1. Para invertir hay que tener mucho dinero.
2. Invertir es complicado.
3. Invertir es arriesgado.
4. Los buenos inversores pueden predecir los mercados.

A continuación vamos a hablar de cada una de estas falsas afirmaciones.

1. Para invertir hay que tener mucho dinero

Una creencia muy extendida pero que, sin embargo, ha demostrado ser totalmente errónea es que las inversiones son solo para los ricos y que, por lo tanto, para ganar más dinero hay que tener ya mucho dinero.

Tal vez fuera cierto en el pasado, pero esta creencia ha dejado de ser aplicable. El motivo es que **internet y las nuevas tecnologías están democratizando las inversiones**, y eso permite acceder a casi los mismos activos y productos financieros tanto a pequeños inversores particulares como a inversores institucionales.

Por ejemplo, hoy en día se puede invertir en bolsa desde tan solo un euro o dólar (menos, incluso, si se invierte en *penny stocks* que cotizan por unos pocos céntimos o centavos). El motivo es que la inversión mínima es de tan solo una acción[27]. En lo que a las inversiones inmobiliarias respecta, también existen maneras de invertir donde la aportación mínima es de tan solo unas decenas de euros o dólares. Algo muy similar ocurre también con las inversiones alternativas.

En definitiva, hoy cualquier persona puede comenzar a invertir, por pequeño que sea su capital de partida. Hablaremos en detalle de todas estas oportunidades disponibles para pequeños inversores más adelante.

Lo cierto es que es mucho más importante comenzar a invertir pronto, aunque sea mediante pequeñas cantidades de dinero, que esperar a tener grandes cantidades para comenzar a hacerlo.

Te animo a que le vuelvas a echar un vistazo a los ejemplos que vimos en la Sección 5 del Capítulo 5, cuando hablamos del enorme potencial que tienen los intereses compuestos para hacer crecer las inversiones a niveles muy elevados con el mero paso del tiempo, aunque se comience con pequeñas cantidades.

Por lo tanto, ten siempre muy presente que las inversiones no están reservadas a los ricos y que, cuanto antes comiences a invertir en activos rentables, mayor riqueza generarás con el paso del tiempo.

2. Invertir es complicado

¿Verdad que no te hace falta ser un ingeniero para conducir un coche? Como es lógico, antes debes aprender a utilizar el acelerador, el embrague y el freno, aprender las señales de tráfico, saber en qué momento debes llevar el coche a revisión, pagar el seguro e impuesto de circulación, etc. Pero no te hace falta saber cómo funciona el motor del vehículo para llegar de un punto A a un punto B conduciendo.

Pues con las inversiones ocurre lo mismo: debes entender su funcionamiento y conocer las reglas, pero no te hace falta ser un matemático para dominar el juego del dinero.

Como dice Warren Buffett, «no es necesario que seas un científico; la inversión no es un juego donde la persona con un coeficiente intelectual de 160 bate a la que tiene 130. La racionalidad es esencial».

En otras palabras, las inversiones son accesibles a todo aquel que se tome el tiempo y la molestia de aprender lo necesario y actúe de manera coherente.

Tendrá mucho más éxito como inversor alguien que dejó el colegio con dieciséis años pero que con treinta entendió la importancia de invertir su dinero con inteligencia para no tener que seguir trabajando tan duro a diario en su empleo actual, que una persona que tiene estudios universitarios, incluido un doctorado, que piensa que el tener estudios de Economía es suficiente para realizar inversiones rentables.

Debes comenzar aprendiendo las nociones básicas (algunas de las cuales veremos a continuación) para después aprender conceptos y estrategias más avanzados que te permitan invertir en productos más complejos según vayas adquiriendo confianza, soltura y experiencia.

Dicho esto, **debes quitarte de la cabeza la idea de que cuanto más compleja sea una inversión más rentable va a ser.** No está demostrado que exista una relación directa entre complejidad y rendimiento.

Respecto a la complejidad de las inversiones es esencial que tengas muy presente la siguiente advertencia: **solo debes invertir en lo que de verdad entiendes.**

Así pues, el abanico de oportunidades en las que podrás invertir se irá ampliando según vayas aumentando tus conocimientos. Invertir en cosas que no entiendes, solo porque están de moda, es el secreto para el fracaso. Así que mantente alejado de todo lo que no entiendas y te parezca complicado o enrevesado. Invierte solo en sectores, activos y estrategias que domines. Y cuando quieras ampliar el rango de posibilidades en las que invertir, fórmate al respecto antes de dar el paso.

Es imprescindible estudiar toda inversión antes de realizarla, pero **no debes caer en la trampa de la parálisis por análisis.** No esperes a tener todos los elementos en tu posesión para dar el paso pues, de lo contrario, nunca

invertirás. En el mundo de las inversiones la información perfecta no existe, por lo que, cuando tengas ya una buena comprensión de los aspectos principales de la inversión que deseas realizar, ya podrás invertir, aunque no tengas todos los detalles.

3. Invertir es arriesgado

Poner tu dinero en cosas que no entiendes, que no controlas, que compras demasiado caras o sin una clara estrategia es, desde luego, arriesgado. Pero eso no es invertir sino apostar.

Poner tu dinero en cosas cuyo precio fluctúa de manera irracional también es arriesgado. Pero eso tampoco es invertir sino especular.

La gran mayoría de las personas no invierten porque piensan que invertir es arriesgado, y sin duda lo es: **toda inversión conlleva riesgo.** No existe el riesgo cero porque siempre existe una posibilidad de pérdida, por remota que sea.

De hecho, dado que no existe el riesgo cero, **es fundamental no invertir el dinero que no te puedas permitir perder.** Ese es el motivo por el cual debes mantener tu fondo de seguridad a salvo en una cuenta de ahorro o similar, y nunca invertirlo. Y eso es cierto incluso para las personas más experimentadas en el mundo de las inversiones, pues no solo es posible cometer errores humanos, sino que a veces los mercados no reaccionan de manera racional y se producen fuertes pérdidas que, aunque no sean imputables a nuestra gestión, sufrimos de igual modo.

Dicho lo anterior, **si se invierte con conocimiento de causa, en base a una estrategia probada y fiable, los riesgos están calculados y deberían ser asumibles, incluso para las personas con mayor aversión al riesgo.**

Por lo tanto, invertir sí es arriesgado y puede llevar a perder dinero (incluso la totalidad de la inversión en el peor de los casos), pero si se hacen bien las cosas el potencial de ganancias tanto económicas como de libertad compensará con creces.

En cambio, **el *status* quo y no hacer nada por tu futuro económico es mucho más arriesgado.** Recuerda que en el Capítulo 2 hablamos de la

posibilidad de perder tu empleo actual, de no tener una pensión pública digna, de que la inflación vaya carcomiendo tus ahorros de manera sigilosa pero muy nociva, de perder más del 50 % de tus ingresos a través de los impuestos, etc. Estos peligros tienen una probabilidad mucho mayor de producirse (y, por ende, de que ello te suponga importantes pérdidas dinerarias) que realizar una muy mala inversión que te haga perder todo lo invertido.

En definitiva, debes quitarte de la cabeza que invertir es arriesgado, pues el riesgo de pérdida es inferior a no hacer nada por tu futuro económico (recuerda plantearte siempre la pregunta de «¿qué es lo peor que me puede ocurrir si hago X?», y ya verás que nunca es tan grave como crees en un primer momento). Y, en cambio, la posible recompensa por invertir tu dinero es muy superior y gratificante. Así que desengáñate, las inversiones son mucho menos arriesgadas que quedarte de brazos cruzados.

4. Los buenos inversores pueden predecir los mercados

Existe una creencia muy extendida en base a la cual los mejores inversores son aquellos que pueden predecir los movimientos futuros de los mercados.

A través de El Club de Inversión recibo decenas de mensajes todos los días de personas que me preguntan cómo creo que va a evolucionar la bolsa en las próximas semanas. La pregunta me resulta muy halagadora, pues es una muestra de confianza por parte de mi audiencia, pero no puedo más que contestar que no lo sé, porque es imposible predecir con certeza los movimientos futuros de cualquier mercado.

Piénsalo con frialdad: si alguien tuviera una bola de cristal y pudiera ver el futuro, no solo nunca perdería dinero, sino que sería ya multimillonario. Además, no tendría incentivo alguno en compartir esa información con los demás porque eso haría que menguara su beneficio (hablaremos más adelante del juego de la oferta y la demanda para que entiendas por qué y cómo fluctúa el precio de los activos al alza y a la baja).

De hecho, ni siquiera los mejores inversores del mundo son capaces de predecir el futuro de los mercados y, mucho menos, nunca incurrir en

pérdidas.

Lo que sí pueden hacer es conocer bien los activos específicos, la historia, los ciclos económicos, y estar al tanto de la actualidad para operar en cuanto hay una noticia de importancia y a la cual le puedan sacar partido económico.

Ejemplo:
En estos momentos todavía es demasiado pronto para poder decir quién predijo acertadamente las consecuencias financieras del COVID-19 por lo que debemos fijarnos en crisis anteriores.
Uno de mis inversores preferidos es Ray Dalio, fundador de Bridgewater Associates, el mayor *hedge fund* del mundo. Pues bien, Ray Dalio fue uno de los pocos inversores (aunque, por supuesto, no el único) que predijo la fecha aproximada del comienzo de la crisis de las *subprime*, su duración y su impacto.
Ray Dalio explica que las grandes crisis suelen incluir elementos que son comunes, por lo que hay que saber analizar la historia, estudiar las señales que podemos apreciar en la actualidad y sacar las conclusiones adecuadas.
Así pues, Dalio incita a todos los inversores a estudiar la historia pasada de cara a poder identificar futuras crisis a tiempo. Para ayudarles en este sentido, y coincidiendo con el décimo aniversario de la crisis de las subprime, publicó en 2018 un interesantísimo libro

llamado *Principles for Navigating Big Debt Crises*.

En tu caso, al ser un pequeño inversor, lo mejor que puedes hacer es estudiar la historia pasada de las inversiones y entender el funcionamiento de los ciclos económicos. De esta manera te resultará más sencillo entender en qué fase de mercado nos encontramos y en qué dirección es más probable que se mueva. Por lo tanto, no se trata de predecir el futuro, sino de saber cómo ha reaccionado el mercado en el pasado cuando se ha producido una situación similar a la actual.

Este método no es infalible ni mucho menos pero, por lo menos, tendrás un mejor sentimiento de mercado que las personas que tan solo se fían de lo que leen en los periódicos generalistas que, por desgracia, no suelen saber mucho de lo que hablan.

Existen muchas más falsas creencias respecto a las inversiones, pero, al menos, hemos visto las cuatro principales y las que más daño hacen de cara a las personas que quieren adentrarse en el mundo de las inversiones pero que temen hacerlo, debido a estas ideas preconcebidas.

Mi propósito a través de los siguientes capítulos es que veas que las inversiones están disponibles para todo el mundo, que no es tan complicado como puede parecer desde fuera, que tampoco es tan arriesgado como ahora mismo crees (si haces las cosas bien y no inviertes aleatoriamente) y que vas a poder invertir de manera rentable aunque no puedas predecir el futuro de los mercados.

Sección 2: El mejor momento para comenzar a invertir

Existe un refrán chino que dice: «El mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años. El segundo mejor momento es ahora».

En temas de inversiones esto también es cierto: el mejor momento para invertir está en el pasado. Por ejemplo, hace unas décadas el precio por metro cuadrado de vivienda era muy inferior a lo que lo es ahora. Esto implica que, a igualdad de alquiler, la rentabilidad era muy superior antes. También está el efecto expansivo sobre tu dinero del interés compuesto, que crece de manera exponencial según pasa el tiempo como ya vimos.

Sin embargo, que el mejor momento para invertir ya haya pasado no quiere decir que no vayamos a encontrar excelentes oportunidades de inversión hoy. Al revés, no solo sigue habiendo muy buenas oportunidades de inversión, sino que cada día surgen otras nuevas. Y cuanto antes las encuentres, antes surtirán su magia los intereses compuestos.

Por lo tanto, lo que debes retener es que **siempre va a haber buenas oportunidades de inversión, con independencia de las condiciones de mercado.** Lo que tienes que hacer es estar alerta para poder identificarlas y hacerte con ellas cuando surjan.

En capítulos posteriores veremos estrategias para asegurarte de que ahora es un buen momento para invertir, sea en el activo que sea. Eso pasa por comprar por debajo del precio de mercado de los activos para los cuales se pueda calcular su valor intrínseco y, para los que no es posible, invertir de manera regular en dicho activo para «alisar» el precio de compra. No te preocupes si ahora no lo entiendes. Hablaremos de ello en detalle más adelante.

En definitiva, ocurriera lo que ocurriese en el pasado y pase lo que pase en el futuro, **el mejor momento para comenzar a invertir es ahora mismo.** Recuerda que en temas de inversiones el mero transcurrir del tiempo es un gran aliado.

Sección 3: La mejor inversión del mundo

Ya hemos visto que el mejor momento para comenzar a invertir es ahora mismo. Pero, entonces, ¿en qué debes comenzar a invertir?

En los siguientes capítulos abordaremos un amplio abanico de posibilidades de inversión para que cada lector pueda escoger aquellas que más se adecúan a su perfil particular.

Sin embargo, hay una inversión que va a ser mucho más rentable que todas las demás juntas: la inversión en tu propia formación.

En inglés existe un dicho que me encanta: «*the more you learn, the more you earn*». En otras palabras, «cuanto más aprendes, más ganas». Esto está estrechamente relacionado con lo que te comentaba en el Capítulo 3 dedicado al cambio de paradigma: deja atrás tu ego y arrogancia y ábrete al aprendizaje continuo. Si lo haces, tu vida puede dar un giro de 180 grados en la dirección que tanto deseas.

Esto es aún más cierto si cabe en lo relativo a las inversiones, donde los avances de la tecnología hacen que el sector esté en constante evolución. Si deseas encontrar las mejores inversiones, entonces será preciso que lleves a cabo una formación continua para tener siempre la información más actualizada.

El retorno sobre inversión de invertir en tu formación y aprendizaje es enorme y, en cualquier caso, muchísimo más elevado que si lo haces siguiendo tus instintos de principiante.

Además, nunca ha sido tan fácil y barato aprender como lo es ahora en la era de internet. Así que, por favor, no dejes pasar esta oportunidad de oro para invertir tu tiempo y tu dinero en conocimiento, pues saldrás ganando ampliamente.

Ejemplo:
El keniata Julius Yego ha sido campeón del mundo de lanzamiento de jabalina en el Campeonato del Mundo de China de 2015, y logró la medalla de plata en la misma

disciplina en los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro en 2016.
Dado que es muy difícil encontrar en Kenia un entrenador en su disciplina, Yego es autodidacta. Dice que consiguió mejorar su técnica gracias a la visualización de numerosos vídeos de otros atletas a través de YouTube. De hecho, justo por esto se le apoda Mr. YouTube. Yego es, por lo tanto, un excelente ejemplo de que se pueden aprender muchas cosas, y a un nivel muy alto, gracias a los contenidos gratuitos que se pueden encontrar en internet.

Sin embargo, la información que se encuentra de manera gratuita en internet no siempre es la panacea ya que:

- **La cantidad de información que se puede encontrar es abrumadora, y hay que saber separar el grano de la paja, lo cual puede llevar mucho tiempo y, sobre todo, no es nada evidente cuando se es principiante.**

- **No existen filtros de calidad ni veracidad en internet, por lo que, igual que se puede encontrar información de excelente calidad, otra será un mero copiapega de otra fuente fiable o, peor aún, será información falsa. De hecho, debes tener mucho cuidado, puesto que en temas de inversiones por desgracia abundan las estafas en internet.**

- **La mejor información no suele estar disponible de manera gratuita.**

En definitiva, internet es una excelente manera de aprender, pero hay que ser crítico con la información que se encuentra y, además, consciente de que no encontraremos información acerca de las mejores oportunidades de inversión de manera gratuita.

Por desgracia hay mucha gente que no entiende que la mejor información sea de pago. ¿Verdad que a ti no te gusta trabajar sin recibir una remuneración por ello? Pues lo mismo ocurre con las personas que imparten formaciones, que están dispuestas a compartir sus estrategias de inversión con otras personas a cambio de recibir una remuneración por ello.

Y no hay nada malo en ello. Más bien todo lo contrario, este sistema permite difundir conocimiento que, de otra manera, quedaría entre las manos de la persona que ha dado con la inversión exitosa.

Ejemplo:
En el blog de El Club de Inversión se pueden encontrar resúmenes de decenas y decenas de los mejores libros sobre inversiones, de los cuales se puede aprender mucho. Al final del resumen siempre invito a los lectores del blog a adquirir el libro, pues en él se pueden encontrar muchas más enseñanzas valiosas de las que he incluido en el resumen. Ya he comentado antes que los buenos libros sobre inversión son una fuente valiosísima de información, pues suelen ser una mezcla de investigación y experiencia.
A menudo recibo mensajes preguntándome dónde se puede descargar gratis el libro, puesto que a la persona en cuestión le parece demasiado elevado su precio.
Es irónico, pues he podido comprobar que a esas mismas personas les parece normal pagar 15 € por ir al cine (que, si bien es una

experiencia agradable, no va más que a entretenerles durante dos horas), pero les resulta impensable gastarse esa misma cantidad en un libro que puede suponer un antes y un después y transformar por completo sus vidas.
Es evidente que con esa mentalidad será imposible que estas personas emprendan el camino hacia la libertad financiera, pues psicológicamente no están listas para ello, tienen todavía demasiadas creencias limitantes acerca del dinero.

Por eso a todo aquel que alega que la educación le parece cara, le contesto con una conocida cita que responde por sí sola: «**si la educación te parece cara, prueba la ignorancia**».

Lo cierto es que una buena formación, un libro o un evento te podrían evitar cometer los típicos errores que un principiante realizaría y que pueden llegar a ser muy costosos. También te va a ahorrar mucho tiempo (y recuerda que el tiempo es dinero) y, sobre todo, te permitirá acceder a información que poca gente tiene en cuenta y que, por lo tanto, puedes explotar en tu beneficio.

En definitiva, sin duda alguna la mejor inversión que puedas hacer en estos momentos es en ti mismo. Una vez hayas terminado este libro y sepas qué tipos de inversiones y estrategias te atraen más y se amoldan mejor a tu perfil, por favor, tómate el tiempo necesario para seguir una buena formación al respecto antes de comenzar a invertir. De esta manera crearás las condiciones a tu favor para convertirte en un exitoso inversor.

Sección 4: Terminología de inversiones

En el Capítulo 5 vimos una serie de conceptos básicos que debes manejar con soltura para entender el dinero. Si todavía no estás seguro de captar la diferencia entre un activo y un pasivo, entre patrimonio y flujos de caja, etc., te animo a que vuelvas a leer dicho capítulo con detenimiento antes de continuar.

Si bien esos conceptos son fundamentales, resultan insuficientes por sí solos para dominar el vocabulario de inversiones. Aquí no pretendo proveer un diccionario exhaustivo de todas las palabras con las que te encontrarás a la hora de invertir, pues sería demasiado extenso. Lo que pretendo es que conozcas algunos términos que son imprescindibles y que todo inversor debe conocer. Más tarde, en función de qué sector te atraiga más, deberás aprender el vocabulario específico para dicha inversión.

Los términos que debes dominar en todo caso son los siguientes:

- Retorno sobre inversión.
- Rentabilidad bruta y neta.
- Rentabilidad nominal y real.
- Coste de oportunidad.
- Riesgo y volatilidad.
- Liquidez.
- Apalancamiento.

Son conceptos técnicos pero que trataré de explicar de la manera más sencilla posible para tener la certeza de que tú también los dominas una vez hayas terminado el libro.

1. Retorno sobre inversión o rentabilidad

El retorno sobre inversión, también denominado rentabilidad, es un indicador que nos permite medir el rendimiento de una determinada

inversión.

Se suele referir al retorno sobre inversión como ROI, que son las siglas en inglés de *return on investment*.

La fórmula que hay que aplicar para conocer el ROI de una inversión es muy sencilla:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficio obtenido}}{\text{Capital invertido}} \times 100$$

Ejemplo:
Arturo adquiere acciones de la empresa Beta por un valor de 100 € por acción. Cada una de estas acciones distribuye un dividendo de 5 € al año, lo cual significa que el retorno de esta inversión es de un 5 % anual [= (5/100) x 100]. Carlos compra acciones de Beta, pero cuando estas están más baratas y cuestan 80 € por acción. Si el dividendo por acción se mantiene estable, entonces el ROI de la inversión de Carlos será de un 6,25 % [= (5/80) x 100]. Damián, por su parte, adquiere acciones de Beta cuando estas cuestan 125 €. En su caso el retorno sobre inversión será más bajo, 4 % exactamente [= (5/125) x 100].

2. Rentabilidad bruta y neta

La rentabilidad bruta equivale al ROI del cual acabamos de hablar.

Por su parte, la rentabilidad neta es igual a la rentabilidad bruta menos comisiones/gastos e impuestos. La fórmula de la rentabilidad neta es, por lo tanto, la siguiente:

$$\text{Rentabilidad neta} = \frac{(\text{Beneficio obtenido - Comisiones - Impuestos})}{\text{Capital invertido}} \times 100$$

Cuando alguien te hable del retorno de una inversión asegúrate de que está claro si está hablando de rentabilidad bruta o neta. Ante la duda, debes asumir que la rentabilidad que menciona es bruta, por dos motivos:

- **Cuando alguien quiere venderte un producto de inversión, va a intentar embellecer la realidad mostrándote la rentabilidad bruta, que siempre es más elevada que la rentabilidad neta.**

- **Incluso cuando no te estén intentando vender nada, en ocasiones es difícil conocer cuál será la rentabilidad neta. Sobre todo, porque no se sabe con exactitud la cantidad de impuestos que habrá que pagar o, conociéndose, es una cantidad que va a variar de una persona a otra en función de su situación personal, profesional, financiera, etc. En estos casos es preferible hablar de rentabilidad bruta, pues es más fácilmente comparable entre dos personas que cuando cada una de ellas está expuesta a una fiscalidad distinta.**

Ejemplo:
Volviendo al ejemplo anterior, asumamos ahora que las tres personas deben pagar un 20 % de los ingresos recibidos en concepto de

impuestos y un 1 % en comisiones al bróker. Asumimos (para simplificar) que ambas cantidades se descuentan simultáneamente de la cantidad bruta recibida.
Ya vimos que las rentabilidades brutas de Arturo, Carlos y Damián eran, respectivamente, 5 %, 6,25 % y 4 %.
Teniendo en cuenta los impuestos y las comisiones, la rentabilidad neta que obtiene cada uno de ellos es la siguiente:

- Arturo: [(5 - 1 % - 20 %) / 100] x 100 = [(5 - 0,05 - 1) / 100] x 100 = 3,95 %.
- Carlos: [(5 - 0,05 - 1) / 80] x 100 = 4,94 %.
- Damián: [(5 - 0,05 - 1) / 125] x 100 = 3,16 %.

Obviamente en todos los casos la rentabilidad neta, una vez descontados impuestos y comisiones, es inferior a la rentabilidad bruta.

De este ejemplo quiero que retengas dos cosas:

- Debes reducir al máximo las comisiones que pagas cuando inviertes: ya vimos en el Capítulo 2 que las comisiones (sean bancarias u otras) son un auténtico peligro para tu futuro financiero, pues van a erosionar de manera sigilosa pero rápida tus ahorros o beneficios obtenidos de las inversiones. Volveremos a hablar de esto en el capítulo dedicado a las inversiones en bolsa, porque es muy importante conocer (y tratar de reducir al máximo) las comisiones que cobra tu bróker.

- No subestimes el impacto que van a tener los impuestos sobre tu rentabilidad neta. Ya vimos la enorme diferencia que hay de pagar

ahora los impuestos o diferirlos en el tiempo, al igual que el tipo marginal que se aplica. Por lo tanto, debes conocer bien la fiscalidad que se va a aplicar a tus inversiones y debes buscar siempre las maneras legales de optimizarla (deducciones, amortizaciones, etc.). Dicho esto, tampoco pases al extremo opuesto de dejarte frenar por los temas fiscales, pues son un «problema bueno». Ojalá tuviéramos todos que pagar millones en impuestos todos los años. Querría decir que nuestros ingresos son muy elevados.

3. Rentabilidad nominal y real

La rentabilidad nominal es aquella que no tiene en cuenta el efecto de la inflación. En cambio, la rentabilidad real sí lo tiene en cuenta.

La rentabilidad real se obtiene descontando la tasa de inflación de la rentabilidad nominal. Así pues, la fórmula es la siguiente:

Rentabilidad real = Rentabilidad nominal - Tasa de inflación

Ejemplo:
Adrián invierte en acciones que distribuyen un dividendo del 5 % anual (rentabilidad nominal). Por su parte, Antonio invierte en bonos del Estado que ofrecen una rentabilidad del 1,5 %. Ambos viven en el mismo país, donde la tasa de inflación es del 3 % anual. Mediante este ejemplo vemos que, si bien la rentabilidad nominal que ambos obtienen es positiva, la cosa cambia mucho cuando

hablamos de rentabilidad real. Más concretamente, en términos de rentabilidad real, Adrián estaría obteniendo una rentabilidad del 2 % anual (5 % - 3 %) mientras que Antonio estaría perdiendo poder adquisitivo a ritmo de un 1,5 % anual (1,5 % - 3 %).

Al igual que ocurre con la rentabilidad bruta y neta, cuando no se especifica si la rentabilidad de la que se habla es nominal o real, se debe asumir que se trata de rentabilidad nominal.

Ya vimos en el Capítulo 2 el efecto tan nefasto que tiene la inflación para nuestros ahorros, llegando hasta el punto de hacernos creer que estamos haciendo crecer nuestro patrimonio al invertir en un activo que ofrece una rentabilidad positiva cuando, en realidad, estaremos perdiendo poder adquisitivo por la inflación.

Por eso es tan importante saber siempre y en todo momento cuál es la tasa de inflación y si la rentabilidad de la inversión ya la tiene en cuenta o no. **Debemos siempre conocer la rentabilidad real de la inversión** pues, de lo contrario, nos estaremos engañando a nosotros mismos, al pensar que estamos invirtiendo mejor de lo que lo hacemos en realidad.

4. Coste de oportunidad

El coste de oportunidad es un concepto muy utilizado en economía y que cuenta con numerosas aplicaciones. En lo que a las inversiones respecta, se puede definir como el valor de la mejor alternativa posible a la que se renuncia al realizar una inversión.

En otras palabras, **el coste de oportunidad refleja el retorno al que estamos renunciando por tener nuestro dinero invertido en un determinado activo.**

¿Se puede considerar que una inversión que ofrece un 5 % es una buena inversión?

Depende del coste de oportunidad de cada inversor.

Para un inversor cuya mejor alternativa sea una inversión que ofrece un 4 %, aquella que ofrece un 5 % será más interesante. En cambio, para un inversor cuya mejor alternativa ofrezca un 8 %, la que ofrezca un 5 % será una mala inversión, pues significa que estará renunciando a un 3 % de rentabilidad por el hecho de tener su dinero inmovilizado en una inversión poco remuneradora para él.

¿Y cómo se puede saber cuál es tu coste de oportunidad? Básicamente, teniendo en cuenta qué opciones de inversión tienes en todo momento. Al respecto hay que saber que hay que comparar lo comparable. Por lo tanto, no solo debes tener en cuenta el retorno de la inversión, sino también tu horizonte de inversión, el riesgo que conlleva, el capital invertido, la liquidez de la inversión, etc.

Esto significa que tu coste de oportunidad va a ir fluctuando con el paso del tiempo. A medida que vayas adquiriendo experiencia y conocimientos podrás optar a inversiones más rentables. Tal vez la oportunidad que ofrece un 4 % sea una magnífica inversión cuando estás comenzando a invertir, pero puede que pase a ser una inversión mediocre cuando lleves unos años invirtiendo y hayas adquirido mucha más experiencia.

5. Riesgo y volatilidad

La palabra «riesgo» se define como «contingencia, proximidad o probabilidad de un daño».

Por definición, el riesgo conlleva tanto incertidumbre como aleatoriedad, pues es imposible saber de antemano si el evento en cuestión va o no a concretarse.

En temas de inversiones hay muchos riesgos: riesgo de crédito, riesgo de interés, riesgo de eventos, riesgo de mercado, riesgo de insolvencia, riesgo operativo, riesgo país, riesgo sistémico, etc.

Pero todos estos riesgos se materializan de una única y misma manera: mediante la pérdida definitiva de parte o incluso la totalidad del capital invertido.

Por lo tanto, en este libro cuando hago mención de la palabra «riesgo» lo hago de manera general, refiriéndome a la pérdida del capital invertido, con independencia del suceso que pueda llevar a ocasionar dicha pérdida. Porque, recordémoslo, toda inversión conlleva un riesgo de pérdida.

En los mercados financieros se emplea a menudo la palabra «volatilidad» como sinónimo de riesgo por varios motivos, entre ellos el hecho de que la volatilidad es mucho más fácil de calcular y cuantificar que el riesgo. Pero lo cierto es que no es exactamente lo mismo (aunque sí que tienen elementos en común) y puede haber inversiones que son volátiles pero tienen un riesgo menor que otras inversiones menos volátiles.

La **volatilidad** se puede definir como una medida del nivel de incertidumbre que existe en los mercados en un momento determinado y que se aprecia en el precio del activo en cuestión. Cuando la volatilidad es mayor, hay una fluctuación superior del precio que va en relación directa con la incertidumbre y, por lo tanto, existe menor consenso respecto a cuál debería ser el precio del activo. Por el contrario, cuando la volatilidad es menor, las fluctuaciones de precio también lo son. En ambos casos nos referimos a fluctuaciones tanto al alza como a la baja.

En otras palabras, si tienes inversiones en bolsa y te conectas a tu bróker, en épocas de baja volatilidad verás pequeños cambios en tu cuenta de *trading*, algunos días al alza y otros a la baja. En cambio, cuando la volatilidad es alta, verás saltos muy importantes en el valor de tu cuenta de *trading* (de nuevo, tanto al alza como a la baja), lo cual pondrá a prueba tus emociones, pues, si no aprendes a controlarlas, estarás eufórico los días en que haya fuertes subidas y muy nervioso y susceptible los días de fortísimas bajadas.

Ejemplo:
A raíz de la crisis sanitaria a comienzos del 2020 se vivió en los mercados bursátiles una de las épocas de mayor volatilidad desde el crac de 1929.
Esta volatilidad extrema condujo a que se produjeran algunas de las subidas y bajadas diarias más grandes de la historia de la bolsa.
Si observamos el índice S&P 500, vemos que[28]:

- **Los días 9, 12 y 16 de marzo 2020, el S&P 500 sufrió pérdidas diarias de un -7,60 %, -9,51 % y -11,98 % respectivamente. Esto coloca al 16 de marzo 2020 como el tercer peor día para el S&P 500 desde su creación en 1923, tan solo por detrás del Lunes Negro de 1987 (19 de octubre de 1987, -20,47 %) y del también Lunes Negro de 1929 (28 de octubre de 1929, -12,34 %).**
- **Los días 13 y 24 de marzo 2020, el S&P 500 experimentó unas ganancias diarias de un +9,29 % y +9,38 % respectivamente. Esto ubica a ambas fechas en el top 10 de días con mayores subidas de la historia.**

Sin embargo, si alejamos el *zoom* y analizamos el gráfico del S&P 500 desde 1928 (tal y como haremos en el Capítulo 12), vemos que ha habido numerosos momentos de alta volatilidad donde se han apreciado grandes fluctuaciones en el precio del índice a la baja, pero, en su conjunto y a largo plazo, el índice

es alcista y el riesgo de invertir en él a largo plazo es bastante moderado.

Así pues, lo que debes retener es que la diferencia entre riesgo y volatilidad se aprecia en función del horizonte de la inversión. Mientras que la volatilidad mide fluctuaciones en el corto plazo donde, si no vendemos, la pérdida no se ha materializado y solo está latente, el riesgo mide la posibilidad de una pérdida permanente.

Por consiguiente, si bien en el corto plazo (así como cuando inviertes con mucho apalancamiento) volatilidad y riesgo están íntimamente relacionados, no se puede decir lo mismo del largo plazo, donde son conceptos que no tienen una vinculación tan estrecha.

6. Liquidez

La liquidez se puede definir como la rapidez y facilidad con la que se puede convertir un activo en efectivo en el corto plazo sin sufrir pérdidas ni penalizaciones por ello.

De esta definición se desprende que el dinero en efectivo es el activo más líquido que se puede encontrar. Otros activos que ofrecen también mucha liquidez son las cuentas de ahorro y los depósitos a plazo.

Por el contrario, entre los activos menos líquidos se encuentran los activos reales, entre los que destacan los bienes inmuebles.

A mitad de camino se encuentran las acciones y otros instrumentos financieros. En bolsa, por ejemplo, mientras que las acciones de multinacionales como Amazon o Telefónica (conocidas como *blue chips*[29]) son muy líquidas por los enormes volúmenes de títulos intercambiados a diario, las acciones de empresas pequeñas lo son mucho menos, puesto que puede ocurrir que no se produzcan intercambios de títulos durante varias sesiones bursátiles seguidas.

Así pues, la liquidez es un elemento muy importante que tener en cuenta a la hora de invertir, pues, según cuál sea nuestro horizonte de inversión, las inversiones menos líquidas tal vez queden descartadas si vamos a necesitar dinero en efectivo en el corto plazo.

De igual manera que no debes invertir el dinero que no te puedes permitir perder, tampoco debes invertir a medio y largo plazo el dinero que sabes que puedes necesitar en el corto plazo.

Además, hay que ser conscientes de que **una inversión puede ser muy buena en un momento dado pero pésima en otro.** Por ejemplo, invertir en empresas que fabricaban discos compactos en los años 90 podía ser muy rentable en aquel momento, pero hoy ya no sería una buena idea, puesto que la demanda para este producto es muy reducida.

Por consiguiente, la liquidez del activo en el que hayamos invertido va a ser también determinante a la hora de saber lo rápido que podemos deshacernos de dicho activo para invertir en otro que ofrezca una mayor rentabilidad (volvemos a encontrarnos aquí con el concepto de coste de oportunidad).

7. Apalancamiento

Arquímedes dijo «dadme un punto de apoyo y moveré el mundo». Fue el primero en observar que con una palanca era posible levantar objetos muy pesados sin excesivo esfuerzo.

De hecho, Arquímedes diseñó un sistema, denominado polipasto, que permitía a los marineros utilizar palancas para elevar grandes objetos que eran demasiado pesados para poder ser levantados con cualquier otro utensilio conocido hasta la fecha.

Por lo tanto, Arquímedes popularizó el uso del apalancamiento. Y aunque él no hablara de inversiones en sus escritos, sus descubrimientos se pueden aplicar por igual a ellas.

Así pues, en el mundo de las inversiones el apalancamiento (*leverage* en inglés) consiste en endeudarse para financiar una inversión.

Ya vimos en el Capítulo 8 que hay deuda buena y deuda mala. Si se hacen bien las cosas, el apalancamiento entraría dentro de la categoría de deuda buena, porque nos permite adquirir pasivos productivos que aumenten nuestros ingresos pasivos.

Sin embargo, invertir con apalancamiento no siempre es una buena idea, ya que estamos expuestos a un mayor riesgo de pérdida cuando las cosas se tuercen que si invertimos solo con fondos propios, como veremos más adelante. Hablaremos de apalancamiento sobre todo cuando hablemos de las inversiones inmobiliarias, la bolsa y el *crowdlending*, aunque lo mismo se aplica a casi cualquier otra inversión.

Por ahora, basta con que retengas que el apalancamiento puede ser una muy buena cosa para adquirir activos que generan ingresos pasivos, que compramos por un precio inferior al precio de mercado (lo cual implica que sean activos para los cuales se pueda calcular su valor intrínseco) y/o que adquirimos de manera física. Un claro ejemplo son las inversiones inmobiliarias.

En cambio, te recomiendo que te mantengas alejado del apalancamiento para realizar inversiones donde no se busca generar ingresos pasivos sino obtener una plusvalía, además de en activos que tienen una fuerte volatilidad, que conlleven un riesgo de pérdida elevado y/o para las cuales es imposible calcular el valor intrínseco del activo en cuestión. Algunos ejemplos serían el *crowdlending* y las criptomonedas, para los cuales, si bien es posible endeudarse para invertir, no lo recomiendo en absoluto, pues son inversiones demasiado arriesgadas que pueden hacer que acabes en una situación económica muy comprometida.

Con esto llegamos al final de la sección dedicada a la terminología de inversiones. A modo de conclusión me gustaría aclarar que he simplificado los conceptos al máximo para que hasta el lector más inexperimentado los entienda.

Sin embargo, es preciso que sepas que todos los conceptos presentados tienen muchos más matices que es conveniente entender y, sobre todo, que hay muchos otros conceptos que es bueno que conozcas de cara a

convertirte en un mejor inversor (por ejemplo, deberías entender qué es EBITDA, ROAC, ROE, PER, PBV etc.).

Por eso me permito repetirme: es fundamental que te formes de manera continua y aprendas más al respecto, incluidos términos de contabilidad que te van a venir muy bien para todas tus inversiones, pero sobre todo si quieres invertir en empresas (sean cotizadas o a través del capital riesgo, por ejemplo).

Sección 5: Relación riesgo-rentabilidad-liquidez y el perfil inversión

Ahora que ya sabemos qué es el riesgo, la rentabilidad y la liquidez de una inversión, vamos a pasar a ver cuál es la relación que existe entre estos tres conceptos.

Con frecuencia se habla del triángulo riesgo-rentabilidad-liquidez, del cual se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- A mayor riesgo, mayor retorno: cuanto mayores sean las probabilidades de pérdida y, por ende, de no recuperar la inversión realizada, mayor retorno exigirá el inversor, para compensar por el mayor riesgo que debe asumir. Hablaremos en mayor detalle de la relación entre el riesgo y la rentabilidad un poco más adelante.

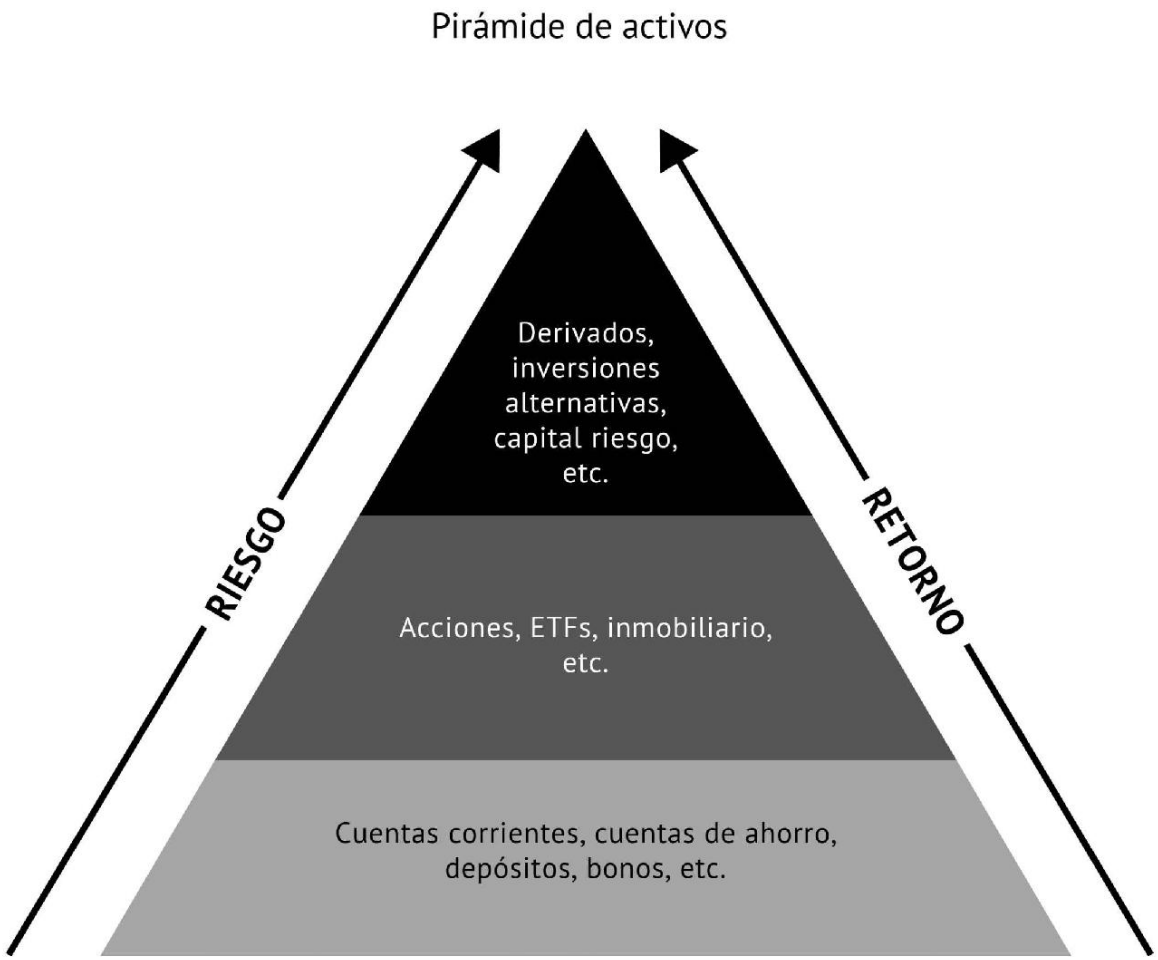
- A menor liquidez, mayor riesgo: cuanto más tiempo sea preciso esperar para convertir un activo en dinero en efectivo o, no siendo el periodo de tiempo excesivamente largo, pero sí teniendo que hacer frente el inversor a importantes penalizaciones para ello, más arriesgada va a considerarse la inversión.

- A menor liquidez, mayor retorno: como consecuencia de lo anterior, cuanto menor sea la liquidez de un activo, mayor retorno exigirá un inversor para invertir en ella.

En definitiva, lo que debemos retener de este triángulo es que una inversión que ofrezca una elevada rentabilidad, sin riesgo y, además, sea muy líquida, probablemente sea demasiado bonita para ser verdad.

Recuerda que tener sentido común y ser escéptico respecto a lo inusualmente atractivo te permitirá mantener tu capital seguro y a salvo de estafas. Sin embargo, en algunos casos muy concretos sí podemos encontrar inversiones que ofrezcan un grado satisfactorio de retorno, riesgo y liquidez, en cuyo caso deberemos dejar de lado nuestro escepticismo excesivo para poder beneficiarnos de la oportunidad excepcional que se nos presente. Más adelante hablaremos de estos casos, llamados fallos de mercado.

Si dejamos de lado la liquidez por el momento para centrarnos en analizar más en profundidad la estrecha relación que existe entre el riesgo y el retorno, podemos construir la siguiente pirámide que refleja la misma idea de antes: a mayor riesgo, mayor retorno. Y viceversa: a menor riesgo, menor retorno.



En esta pirámide he categorizado las principales clases de activos en las que se puede invertir.

Como ves, en la base de la pirámide encontramos los activos que conllevan un menor riesgo y, por consiguiente, menor retorno: cuentas corrientes, cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, bonos, etc. Salvo con alguna excepción, estos activos son también de los más líquidos del mercado.

En el centro de la pirámide encontramos los activos que conllevan un riesgo intermedio y ofrecen un retorno medio. Aquí podemos ubicar, de forma general, las acciones, los ETF, las inversiones inmobiliarias clásicas, etc.

Dicho esto, la horquilla tanto de riesgo como de retorno es muy amplia en esta categoría. Por ejemplo, las acciones de ciertas empresas son tradicionalmente muy estables, mientras que las de otras pueden llegar a ser infartantes. El riesgo y la rentabilidad no van a venir determinados tanto por el tipo de activos en los que invertimos sino por la estrategia que utilizamos para invertir en ellos, así como la gestión que haremos del riesgo (conocido como *money management* en inglés).

En la cúspide encontramos activos tales como los productos derivados (opciones, futuros, etc.), las inversiones alternativas, las inversiones en capital riesgo, etc. Son inversiones que se caracterizan por conllevar un riesgo muy elevado y, por consiguiente, si la inversión es exitosa, el retorno será también muy alto. En cambio, si la inversión no sale como se esperaba, el riesgo de pérdida es muy elevado, incluso de la cuantía total del capital invertido.

Al ver la pirámide te preguntarás: «¿cómo saber en qué clase de activo me conviene más invertir a mí?».

Lo cierto es que mirando la pirámide anterior no vas a obtener respuesta. La respuesta la encontrarás haciendo un test de perfil de riesgo (llamados test de idoneidad en base a la normativa MiFID II).

Idealmente, el test debería poner a prueba por un lado tus conocimientos financieros (para establecer tu nivel de inteligencia financiera y así prevenir que inviertas en productos demasiado complejos para tus conocimientos actuales) y, por otro, tu grado de tolerancia o aversión al riesgo. Aunque, en la práctica, muchos de estos test se limitan a medir el segundo aspecto (tolerancia al riesgo), sin entrar a valorar los conocimientos financieros del individuo que los ha realizado, lo cual, en mi opinión, es un error.

Puedes encontrar una gran selección de estos test en internet, aunque mucho más fiables son los que realizan las instituciones financieras que ofrecen productos de inversión. Te recomiendo que hagas varios de ellos, puesto que tanto las preguntas como las respuestas suelen ser algo distintas de uno a otro y así tendrás una mejor idea de tus conocimientos actuales y tu tolerancia al riesgo.

Cabe mencionar que estas pruebas deberían ser gratuitas y bajo ningún concepto deberían obligarte a contratar algún producto financiero. Por lo que siéntete libre de rechazar cualquier propuesta de inversión que se te ofrezca tras la realización del test si no es algo que sea de tu interés.

Los resultados y la nomenclatura empleada van a variar ligeramente de un test a otro, pero, a grandes rasgos, te saldrá que tu perfil es muy conservador, conservador, moderado (o equilibrado), agresivo o muy agresivo.

Tal y como vemos en el siguiente diagrama, cuanto más conservador seas, menor riesgo estarás dispuesto a asumir y, por lo tanto, preferirás centrarte en los activos que aparecían en la base de la pirámide. Por el contrario, cuanto más agresivo seas, más riesgo estarás dispuesto a asumir, pudiendo valorar oportunidades de inversión en activos que se encuentren en la parte más alta.



Dicho lo anterior, el resultado que obtengas no tiene por qué ser para siempre. Verás que, a medida que te vas formando, tendrás una menor aversión al riesgo y te aventurarás a realizar inversiones más audaces.

De hecho, está demostrado que las personas más conservadoras en lo que a su dinero respecta son, precisamente, las personas que menos educación financiera tienen. Aunque lo contrario no es cierto: los inversores más agresivos no tienen por qué ser los que tienen un coeficiente financiero más alto pues, si fuera el caso, buscarían inversiones no más arriesgadas, sino que ofrecen una mejor relación riesgo-beneficio (*risk-return ratio* en inglés).

¿Y qué es eso de «ratio riesgo-beneficio»? Se trata de calcular la proporción que existe entre el beneficio que podemos obtener de una inversión frente al riesgo al que nos exponemos cuando realizamos la operación.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Ratio riesgo-beneficio} = \frac{\text{Posible beneficio obtenido}}{\text{Pérdida máxima}}$$

Esta fórmula se emplea mucho en las inversiones en bolsa, pero lo cierto es que se puede utilizar para muchas otras inversiones con mayor o menor grado de utilidad.

En bolsa, muchos inversores profesionales no consideran inversiones que no ofrezcan una relación de, como mínimo, 2:1. Esto significa que, por lo general, prefieren no invertir en oportunidades que no les vayan a permitir duplicar, como mínimo, la cantidad máxima que están dispuestos a perder (por el tema del coste de oportunidad que ya hemos visto).

Veámoslo con un ejemplo para que lo entiendas mejor.

Ejemplo:
Supongamos que te interesa invertir en la empresa Lambda porque consideras que su valor intrínseco es de 50 € por acción y, sin embargo, hoy cotizan a 40 €. Como tienes 4.000 € disponibles, puedes adquirir 100 acciones de Lambda.
En este caso, el valor de la relación riesgo-beneficio sería de 1:4 o 0,25 (= 10 x 100 / 4.000), lo cual está muy muy lejos del 2 de un

inversor profesional.
El motivo de esta diferencia tan importante es que un inversor profesional nunca dejaría que su inversión llegará a valer 0 €, y tú deberías hacer lo mismo. Para ello, la clave está en fijar un umbral de precio por debajo del cual venderás tus acciones.
Por ejemplo, decides que si las acciones caen por debajo de 25 €, entonces las venderás. En este caso la proporción riesgo-beneficio será de 1:1,5 o 0,67 [= (10 x 100) / (15 x 100)], lo cual está todavía lejos del 2:1.
Si, por el contrario, decides que venderás las acciones si su precio está por debajo de 35 €, entonces la proporción será de 2:1 [= (10 x 100) / (5 x 100)].

El propósito del ejemplo anterior es enseñarte cómo se calcula la relación riesgo-beneficio. Sin embargo, no quiero que te quedes con la idea de que, por el mero hecho de poder determinar el umbral por debajo del cual venderás, puedes alcanzar la ratio que deseas.

Es muy importante que entiendas que al realizar estos cálculos hay que ser realistas con la cantidad que se puede esperar ganar y perder con cada inversión. Y, de hecho, muchas inversiones no permiten ir cambiando la pérdida máxima ni el potencial beneficio como lo hemos hecho en el ejemplo anterior.

Por lo tanto, la ratio riesgo-beneficio será de utilidad siempre y cuando la utilices y calcules del modo adecuado. Para ello debes ser conservador (aunque tampoco pecando de exceso) y realista a la hora de escoger los números que vas a emplear en la ecuación.

Por último, cabe destacar que esta ratio no te va a dar ninguna indicación acerca de las probabilidades de que se produzca ni el beneficio ni la pérdida, pues tan solo compara las cantidades que se pueden llegar a ganar y perder respectivamente.

Por lo tanto, a la pregunta de «¿cuánto es una buena rentabilidad?», la respuesta depende en esencia de tres factores:

- **El riesgo de la inversión.**
- **Tu aversión/tolerancia al riesgo.**
- **Tu coste de oportunidad y la relación riesgo-rentabilidad que estás dispuesto a aceptar.**

Del coste de oportunidad ya hemos hablado, por lo que aquí nos centraremos en el riesgo. Es crucial que entiendas que, mucho más relevante e importante que el retorno, es el riesgo que va a conllevar cada inversión, y que tener una gestión del riesgo bien estudiada será la clave para no arruinarnos al invertir.

Es mucho más importante determinar de antemano cuánto puedes llegar a perder con una inversión como máximo que cuánto podrías llegar a ganar con ella. El motivo es que podemos controlar nuestras pérdidas, pero no nuestros beneficios.

Un error que cometen a menudo los inversores más inexperimentados es cortar las ganancias pronto para asegurarse de que al menos ganan algo. En cambio, dejan correr las pérdidas con la esperanza de que en algún momento futuro el precio del activo en cuestión se reponga y salgan de posición quedándose a cero.

Sin embargo, para tener éxito, tanto en la bolsa como en otras inversiones, es preciso hacer justo lo contrario: cortar las pérdidas y dejar correr las ganancias. Al hacer esto nos aseguramos de que las inversiones que no han ido bien no nos siguen lastrando años después y, en cambio, que le sacamos el mayor partido posible a las inversiones que sí que han ido muy bien.

Así pues, mientras que los beneficios pueden llegar a ser ilimitados, las pérdidas deben estar acotadas. Y, para lograrlo, debemos tener una excelente gestión de nuestro capital.

Y ahora que ya conoces la relación directa que existe entre riesgo y retorno, tal vez te estés preguntando: «¿y no existen excepciones a esta relación?».

Sí, son lo que se conocen como fallos de mercado.

A grandes rasgos y sin entrar en detalles (aunque es algo francamente fascinante sobre lo cual te animo a que te documentes), la teoría del mercado eficiente (*Efficient Market Hypothesis*, o EMH, en inglés) nos dice que las acciones ya cotizan al precio que refleja su valor intrínseco, por lo que no es posible para los inversores comprar acciones infravaloradas o vender acciones sobrevaloradas.

Esta teoría nos dice, por lo tanto, que es imposible batir al mercado y que la única forma de obtener un mayor retorno es, por consiguiente, invirtiendo en activos que conllevan un mayor riesgo.

Sin entrar en detalles, está claro que esta teoría tiene su parte de verdad, pero también sus limitaciones y excepciones (lo que justifica que tenga tantos seguidores como detractores).

Cuando se produce un fallo de mercado, podemos obtener una rentabilidad desproporcionadamente elevada respecto al riego que es preciso soportar. Los fallos de mercado son escasos y difíciles de encontrar, máxime cuando se está comenzando a descubrir el mundo de las inversiones.

Pero cuando nos topamos con uno, debemos aprender a sacarle el máximo partido. Por eso es tan importante estar siempre alerta a lo que pasa a nuestro alrededor por si damos con algún fallo de mercado tan rentable, incluso cuando todo el mundo dice que no es un buen momento para comenzar a invertir.

En el capítulo dedicado a las inversiones inmobiliarias te daré un ejemplo de lo que considero un fallo de mercado al que le sigo sacando un gran partido, años después de haber realizado la inversión.

Sección 6: La rentabilidad pasada no es garantía de rentabilidad futura

Cuando hemos analizado las falsas creencias sobre las inversiones he comentado que los buenos inversores conocen la historia e intentan sacar similitudes con la situación actual para intentar ver, desde el punto de vista de la probabilidad, en qué dirección podría moverse el mercado.

Conocer la historia pasa también por conocer la rentabilidad pasada de numerosos activos y cómo se ha comportado cada uno de ellos en distintos momentos del ciclo económico.

Dicho esto, es fundamental que entiendas que **las rentabilidades pasadas no son garantía de rentabilidad futura.**

Esto es algo que autoridades tales como la CNMV se esfuerzan en repetir constantemente. Incluso obligan a las instituciones financieras a indicarlo en los prospectos de venta de productos financieros, pero muchas veces pasa inadvertida por encontrarse en la letra pequeña.

Conocer la rentabilidad pasada de un activo o una determinada estrategia de inversión va a ser muy útil para ti porque te va a permitir saber, desde un punto puramente estadístico, cómo debería comportarse el activo o estrategia en cuestión. Sin embargo, no hay garantía alguna de que siga comportándose de la misma manera en el futuro.

La fiabilidad de las estadísticas históricas depende en gran medida de la duración de estas. **Ignora cualquier estadística de menos de 5-10 años,** pues hay que darle tiempo suficiente al activo y a la estrategia para que demuestre cómo se comporta en todo tipo de condiciones de mercado, una vez completado un ciclo económico entero. Y si las estadísticas están disponibles desde hace 25, 50 o incluso 100 años, mejor que mejor.

De hecho, en el Capítulo 12 te mostraré un gráfico que refleja la rentabilidad ofrecida por varias clases de activos desde hace más de doscientos quince años, las cuales son estadísticas mucho más sólidas y fiables que las que cubren periodos de tiempo inferiores a cinco años.

Por lo tanto, si una institución financiera te propone invertir en un fondo cuyo rendimiento en los últimos tres años ha sido espectacular, pídeles que te den información sobre rendimiento en los diez últimos años. Porque cuando los mercados son alcistas, no es nada difícil obtener una buena rentabilidad. Necesitas saber cómo lo han hecho en tiempos de mercado bajista para saber si es o no una buena inversión.

Y precisamente porque la rentabilidad pasada no es garantía de rentabilidad futura, **es preferible analizar el riesgo de pérdida máxima que ha tenido el activo en cuestión a la rentabilidad pasada.** Recuerda que la rentabilidad no se puede controlar, el riesgo sí.

Sección 7: Diversificación y descorrelación

Seguro que has oído hablar del refrán popular que dice que no debes poner todos los huevos en la misma cesta.

Pues la diversificación es la aplicación de este principio a las inversiones. Así pues, **la diversificación se puede definir como la acción de repartir nuestro capital entre distintas inversiones para reducir el riesgo de pérdida de nuestra cartera.** De esta manera, la evolución negativa de algunos activos se verá neutralizada y compensada con los resultados positivos que ofrezcan otros activos.

Si se invierte todo el capital en una única inversión y esta sale mal, perderemos mucho más dinero que si dividimos nuestro capital entre distintas inversiones. Esto es así porque resulta más difícil que todas ellas vayan mal. Por lo tanto, **mediante la diversificación de cartera estaremos reduciendo el riesgo de pérdida de nuestras inversiones.**

La consecuencia de esto es que **una cartera bien diversificada ofrecerá, de media, unos retornos medios más altos y conllevará un menor riesgo que una cartera que conste de un único activo.**

La diversificación también te va a proteger frente a la volatilidad, pues las fluctuaciones de una cartera compuesta de múltiples activos serán menores

que las de sus activos tenidos en cuenta de manera individual.

Para constituir una cartera bien diversificada, esta debe incluir:

- **Distintas clases de activos, sectores, zonas geográficas, divisas y estrategias de inversión.**
- **Que los activos que componen la cartera estén descorrelados o, como mínimo, que no tengan correlación directa entre sí. Esto implica que los activos no reaccionen todos de la misma manera a influencias del mercado u otros eventos macro o microeconómicos. De hecho, lo ideal es que reaccionen de manera opuesta o, sin correlación alguna.**

Ejemplo:
Elisa es consciente de la importancia de invertir sus ingresos activos para generar fuentes de ingresos pasivos, y también ha oído decir que es importante invertir en distintos activos.
Como conoce muy bien el sector de la aviación, pues es piloto en una compañía aérea, ha decidido invertir tanto en acciones del fabricante de aviones Boeing (BA) como de la compañía de la que forma parte Iberia (IAG) al considerar que tienen un buen precio.
Elisa cree que tiene una cartera equilibrada, puesto que invierte en acciones de dos empresas distintas, que cotizan en mercados distintos y también en divisas diferentes. Sin embargo, al llegar la crisis sanitaria del coronavirus y el confinamiento, con sus

posteriores restricciones de movimiento, ha tenido que ver como su cartera se desplomaba para darse cuenta de que no estaba bien diversificada.
En siete meses, entre finales de febrero y finales de septiembre 2020, las acciones de Boeing bajaron un 55 %. En ese mismo periodo de tiempo las acciones de IAG perdieron un 80 % de su precio.
En cambio, si en vez de invertir en acciones de IAG, Elisa hubiera invertido en acciones de Amazon, que opera en un mercado bien distinto y sin correlación directa con el mundo de la aviación, las pérdidas incurridas en la inversión en Boeing se hubieran visto compensadas por las ganancias de Amazon, cuyas acciones se apreciaron un 50 % en ese mismo periodo de tiempo (y un 115 % si observamos el periodo entre mediados de marzo y finales de agosto 2020).

Este ejemplo te debería permitir ver de manera sencilla pero directa, la importancia no solo de la diversificación, sino también de la descorrelación entre los activos que componen tu cartera.

Aunque, como ocurre con todo, la diversificación también tiene sus limitaciones y desventajas. Las principales son las siguientes:

- **Al reducir el riesgo de la inversión también puede ocurrir que se reduzca el rendimiento de la inversión en el corto plazo respecto a si invirtiéramos en un solo activo que fuera muy rentable (aunque esto solo se sabe *a posteriori*). Aun así, a largo plazo el rendimiento de una**

cartera bien diversificada sí debería ser, de media, superior al de una inversión en un único activo.

- No solo reducimos la volatilidad negativa, sino también la positiva, por lo que será más difícil «pegar un pelotazo» a corto plazo.
- Al invertir en un mayor número de activos, el tiempo que debemos dedicar al seguimiento de nuestra cartera es mayor.
- También es más costoso, puesto que al realizar un mayor número de operaciones aumentan las comisiones que debemos pagar. Y recuerda que las comisiones son uno de los peligros a los que está expuesto tu dinero como no consigas reducirlas al máximo.
- Por mucho que se diversifique inteligentemente, nunca va a existir el riesgo cero.

Hay que encontrar el justo equilibrio entre número de activos y clases de activos que componen nuestra cartera. En inglés se ha creado el ingenioso juego de palabras *diworsification* para reflejar la idea de que la diversificación en exceso no es deseable porque puede empeorar la situación en la que se encuentra nuestra cartera de inversión.

Se podría decir muchísimo más acerca de la diversificación y la descorrelación, pero lo vamos a dejar para el último capítulo del libro, dedicado a la composición y gestión de la cartera. Tiene mucho más sentido hacerlo así porque lo entenderás todo mucho mejor cuando tengas ya todas las piezas del puzle y puedas encajarlas por ti mismo.

Sección 8: Paciencia: La gran virtud de los mejores inversores

Si bien puede haber discrepancia acerca de cuáles son los mejores inversores de la historia[30], lo que es incuestionable es que todos ellos

comparten una gran virtud: la paciencia.

En el mundo de las inversiones, sobre todo aquellas que son más líquidas y volátiles, es del todo posible forjar verdaderas fortunas en un periodo de tiempo muy corto[31].

En estos casos la paciencia se ve reflejada en el tiempo que nos hace falta para entrar en posición. Si operamos en el corto plazo, tenemos que estar listos para disparar (entrar en posición) en cualquier momento, pero solo debemos apretar el gatillo cuando tengamos un elevado grado de probabilidad de que vamos a dar en la diana (es decir, obtener ganancias mediante la inversión). Por lo tanto, en el corto plazo debemos ser como francotiradores que tienen la paciencia de esperar hasta el momento idóneo para disparar una única bala y no como pistoleros que disparan a todo lo que se mueve.

Dicho esto, es mucho menos arriesgado invertir a medio y largo plazo en base a una clara estrategia de inversión. En este caso la paciencia implica entrar en posición y esperar el tiempo que sea preciso a que el mercado nos dé la razón. A veces tienes que esperar meses o incluso años para que esto ocurra, pero habrá merecido la pena esperar cuando veas el enorme retorno que vas a obtener. Así pues, debes ser paciente, puesto que, si lo eres, tu paciencia te ofrecerá resultados extraordinarios.

Sea cual sea tu horizonte de inversión, en el mundo de las inversiones, el éxito se encuentra en el justo equilibrio entre acción y paciencia. Tienes que ser activo, pero también paciente, pues debes esperar a que se presente una buena oportunidad y, cuando hayas entrado en posición, esperar a que el mercado te dé la razón, porque los resultados no llegan de la noche a la mañana.

Esto es algo que exponen los grandes inversores en sus obras y que también aplican a sus propias inversiones, ya que practican lo que predican.

Ejemplo:
Philip Fisher, el padre de la inversión en *growth stocks*[32], adquirió acciones de Motorola en 1955. Casi cincuenta años después, en 2004, cuando falleció, seguía poseyendo acciones de la empresa. Es difícil encontrar inversores que hayan poseído acciones de una misma empresa durante periodos de tiempo tan largos.
Sin embargo, son muchos los reputados inversores que también son fervientes defensores de las inversiones a largo plazo.
Otro conocido ejemplo es Warren Buffett, que adquirió acciones de Coca-Cola en 1988 y todavía las mantiene en cartera, más de treinta años después.
Otros conocidos ejemplos de inversores a largo plazo son John C. Bogle y Francisco García Paramés, entre muchos otros.

Piensa en la fábula de La Fontaine sobre la liebre y la tortuga: acaba ganando la tortuga porque, a pesar de ser más lenta, es más constante y paciente.

En las inversiones pasa lo mismo. La paciencia, la disciplina y mantener el foco dan sus frutos, dado que las inversiones son una maratón en la que hay que saber administrar las fuerzas, y no un *sprint* de 100 metros.

En definitiva, tengas la edad que tengas ahora mismo, tómate el tiempo de analizar la inversión en cuestión con detenimiento. Una vez que lo hayas hecho y consideres que el activo está infravalorado o que va a generar interesantes ingresos pasivos, será momento de ser pacientes y esperar que

el mercado nos dé la razón y/o esperar a que los ingresos pasivos sigan fluyendo.

La paciencia implica, sobre todo, no dejarte guiar por tus emociones, y continuar confiando en el activo que hayas elegido contra viento y marea, con la convicción de que es una buena inversión y que hay que otorgarle tiempo al tiempo para que te dé la razón.

Por ese preciso motivo, dedicaremos una sección entera a la psicología en el Capítulo 12 sobre inversiones en bolsa, ya que tener una buena mentalidad es tan importante, si no más, que invertir en base a una buena estrategia.

Sección 9: La regla del 72

¿Tienes idea de cuánto tiempo tardarás en duplicar el dinero que acabas de invertir?

La regla del 72 nos va a permitir conocer de manera muy sencilla y rápida el tiempo necesario para duplicar el valor de una inversión. Para ello no hay más que dividir el número 72 por la tasa de rentabilidad esperada de la inversión.

Ejemplo:
Si una inversión ofrece una rentabilidad del 12 %, harían falta seis años para duplicar la inversión. Si ofrece un 10 %, entonces algo más de siete años. Para un 8 % serían nueve años, para un 4 % serían dieciocho años y así sucesivamente.

Es cierto que esta regla no ofrece más que un resultado aproximado. Si deseamos conocer la cantidad exacta de tiempo necesaria para duplicar una inversión, deberemos recurrir a una hoja de cálculo que realizará las operaciones por nosotros teniendo en cuenta el interés compuesto, pero para una primera aproximación puede resultar muy útil.

Sección 10: La regla del 4 %

Desde el comienzo venimos diciendo que, para alcanzar la libertad financiera, es preciso invertir en activos que generen suficientes ingresos pasivos que cubran nuestros gastos, para poder mantener nuestro nivel de vida actual sin necesidad de trabajar.

Pues bien, aunque la regla del 4 % estaba pensada para poder determinar la cantidad necesaria para poder jubilarse sin temor a quedarse sin dinero antes del fallecimiento, también nos va a permitir saber qué cantidad debemos tener invertida para disponer de plena autonomía financiera si dejamos de trabajar mucho antes de la edad legal de jubilación.

Ejemplo:
Si precisas de 2.000 € al mes para vivir, entonces la regla del 4 % dice que debes tener un capital invertido de, al menos, 600.000 €
En cambio, si son 3.000 € al mes, entonces debes tener un capital de 900.000 €, como mínimo.
Como ves, basta con multiplicar la cantidad de ingresos que necesitamos anualmente y multiplicarla por 25 para obtener el capital que

necesitamos invertir para vivir de las rentas sin reducir nuestro capital con el paso del tiempo.

Esta regla también es conocida como la tasa segura de retiro (del inglés *safe withdrawal rate*) por el hecho de que un 4 % es una tasa de retiro considerada segura de cara a no quedarte sin dinero durante la jubilación. A veces también se refiere a ella como el Trinity Study, el estudio en el que se explica su funcionamiento en mayor detalle.

Para llegar a la cifra del 4 %, se parte de la base de que una cartera media en EE. UU., invertida parcialmente en renta fija y parcialmente en renta variable, ofrece un retorno medio anual del 6 %. A ello se descuenta una tasa de inflación del 2 %, que es la tasa de inflación que durante años la Reserva Federal de Estados Unidos ha considerado óptima.

A pesar de la simplicidad aparente de esta regla, hay mucho que se podría decir al respecto (sobre todo en las premisas en las que se basa y las distintas metodologías empleadas para llegar a la tasa segura de retiro del 4 %). Como mi intención aquí es tan solo que conozcas su existencia, no voy a entrar a explicar los detalles técnicos, aunque sí te animo a que ahondes más en la cuestión si deseas alcanzar la libertad financiera, pues son muy interesantes y relevantes de cara a realizar tus propias proyecciones.

Sin embargo, sí quería advertirte de que no debes tomarte esta regla como algo infalible, pues en la actualidad una tasa del 4 % no parece tan realista como lo era cuando se realizó el primer estudio hace unas décadas. De hecho, un 4 % parece demasiado optimista, siendo más realistas tasas de entre un 2,5 % y un 3,5 % (esto implica que el capital que debes tener invertido para poder dejar de trabajar es mayor que con una tasa de un 4 %).

El motivo por el que esta horquilla es tan amplia es porque no hay una tasa de retiro única y común para todas las personas. Los principales factores

que determinarán qué tasa es más adecuada emplear para los cálculos en nuestro caso concreto (sobre todo si lo que queremos es dejar de trabajar antes de la edad legal de jubilación) son los siguientes:

- **Edad a la que deseamos dejar de trabajar/jubilarnos.**
- **Esperanza de vida.**
- **Activos que componen la cartera (y, en concreto, el reparto entre renta fija y renta variable).**
- **Zonas geográficas y divisas en las que inviertes.**
- **Rentabilidad que obtienes de tus inversiones.**
- **Tasa de inflación.**
- **Si se cuenta o no con otras fuentes de ingresos (recuerda que, de cara a alcanzar la libertad financiera, es más importante el nivel de ingresos recurrentes que tengas que tu patrimonio total).**
- **La herencia que quieras dejar a tus descendientes.**
- **Frecuencia con la que deseas hacer los retiros.**
- **Comisiones de tu bróker.**
- **Impuestos que tendrás que pagar por los dividendos e intereses recibidos y, en su caso, las plusvalías obtenidas.**
- **Etc.**

En definitiva, la regla del 4 % permite tener una primera idea del capital que necesitas acumular para poder vivir de las rentas y plusvalías generadas por dicho capital y así considerar que has alcanzado la libertad financiera. Sin embargo, es una regla que tiene importantes limitaciones,

por lo que cada inversor tendrá que decidir la tasa de retiro que es segura en su caso concreto, en base a los elementos antes indicados.

Sección 11: Libertad de movimiento de capital

Ya vimos en el Capítulo 2 que la fiscalidad suele ser más ventajosa para las ganancias derivadas de las inversiones que para las rentas del trabajo. La razón es la libertad de movimiento de capital que existe hoy en día en la inmensa mayoría de los países del planeta.

Aunque existen excepciones (en algunos casos coyunturales y en otros permanentes), por norma general los países no limitan ni la salida de capital hacia países terceros ni la entrada de capital extranjero.

Así pues, nada te obliga a invertir en el país donde resides, a menos que haya restricciones a la salida (sean legales o de facto).

¿Y en qué países se puede invertir? Es un abanico muy amplio. En la mayoría de los países que pueden interesar al pequeño inversor, la regla general es que pueden invertir igual que lo haría un local y la excepción es que se le apliquen restricciones o prohibiciones en los casos más extremos.

Ejemplo:
Por su clima, nivel de vida y fiscalidad, Tailandia es uno de los países que más jubilados, empresarios digitales e inversores está atrayendo. Si bien no tienen restricciones en el día a día, sí hay alguna que otra restricción en lo que a las inversiones inmobiliarias respecta. Por ejemplo, un extranjero no puede poseer tierra en Tailandia. En cambio, sí puede adquirir un piso en un

edificio si al menos el 60 % de los propietarios de los demás pisos del edificio son tailandeses. Por su parte, Emiratos Árabes Unidos es un país muy acogedor para los expatriados. Sin embargo, tienen ciertas restricciones a la hora de constituir sociedades allí. Por ejemplo, la ley impone que, salvo contadas excepciones, toda compañía debe contar con un socio emiratí que posea, al menos, el 51 % del negocio.

¿Y en qué activos se puede invertir en el extranjero? Pues, de nuevo, en un catálogo muy extenso.

Por poner solo un ejemplo, en EE. UU. se puede invertir tanto en bolsa como en negocios y en el sector inmobiliario siendo extranjero bajo las mismas condiciones que lo haría un estadounidense o un residente.

Con esto en mente, y sabiendo que las mejores oportunidades de inversión no suelen estar en nuestra ciudad o en nuestro país, **debemos aprovechar los avances de la tecnología para invertir no solo donde se vaya a obtener una mayor rentabilidad, sino también donde mejor se nos vaya a tratar desde un punto de vista económico y fiscal.** Y ello sin necesidad de viajar hasta allí, pues es increíble la cantidad de cosas que se pueden hacer a través de un ordenador hoy en día.

Por lo tanto, si vives en España, es absurdo pensar que solo puedes invertir en empresas del IBEX 35 tales como Telefónica, Santander o Iberdrola. Hay un mundo muy amplio de oportunidades de inversión listas para ser atrapadas por cualquier inversor que se atreva a aventurarse más allá de sus fronteras nacionales.

Además, **invertir fuera de tus fronteras nacionales te va a permitir diversificar de manera inteligente**, adquiriendo activos en otras zonas

geográficas, en otro tipo de economías y hasta en divisas distintas.

Por último, invertir en el extranjero también te va a permitir realizar arbitraje, que no es otra cosa que comprar más barato en el extranjero para revender más caro en tu país. Por ejemplo, puedes adquirir productos en China directamente del fabricante y revenderlos a través de una tienda *online* en Europa o América por un precio muy superior.

En definitiva, debes entender que no debes temer a las inversiones en el extranjero sino interesarte por ellas y aprovechar la gran libertad de movimiento de capital de la cual gozamos la gran mayoría de nosotros. En ese sentido debes sentirte un gran privilegiado, pues esto te permitirá forjarte un futuro financiero mejor si lo haces de manera adecuada.

Así pues, las inversiones en el extranjero serán tu gran aliado de cara a tener una cartera de inversión bien diversificada, con activos en cartera mucho más remuneradores de lo que podrías encontrar en tu propio país. Eso sí, siempre que entiendas del todo la inversión, te informes acerca de la legislación nacional, la fiscalidad aplicable y demás elementos importantes que tendrías en consideración al realizar una inversión en tu propio país para maximizar tus probabilidades de realizar una inversión exitosa.

Resumen del capítulo:

- **Es mucho más importante comenzar a invertir pronto que esperar a tener grandes cantidades de dinero para hacerlo.**
- **La complejidad de las inversiones no tiene una relación directa con la rentabilidad que ofrecen.**
- **Solo debes invertir en lo que realmente entiendes, pero sin caer en la trampa de la parálisis por análisis.**

– Toda inversión conlleva riesgo, por lo que es fundamental no invertir el dinero que no te puedas permitir perder.

– Es imposible predecir con certeza los movimientos futuros de cualquier mercado. Lo que sí puedes hacer es conocer bien los activos específicos, la historia, los ciclos económicos, y conocer la actualidad.

– El mejor momento para comenzar a invertir es ahora mismo. Siempre va a haber buenas oportunidades de inversión, con independencia de las condiciones de mercado.

– La inversión en tu propia formación va a ser la más rentable de todas las que realices.

– Existe una relación directa entre riesgo y rentabilidad. A mayor riesgo mayor rentabilidad y viceversa.

– La diversificación es la acción de repartir nuestro capital entre distintas inversiones para reducir el riesgo de pérdida de nuestra cartera.

– En el mundo de las inversiones, el éxito se encuentra en el justo equilibrio entre acción y paciencia.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Determina qué cantidad de dinero puedes destinar a las inversiones todos los meses. Este será un buen momento para estudiar si la

cantidad que tenías indicada en tu presupuesto para el ahorro (asumiendo que ya has terminado de constituir tu fondo de seguridad) va a ser la misma que vas a invertir todos los meses o si puedes hacer un esfuerzo por aumentar dicha cantidad.

– Utiliza la hoja de cálculo que acompaña este libro para realizar distintas simulaciones del capital que podrías llegar a acumular en el futuro en base a distintos escenarios de aportaciones mensuales, retorno de la inversión, horizonte de inversión, etc.

– Realiza un test de perfil de riesgo para saber cuál es tu aversión o tolerancia al riesgo y poder decidir, en consonancia, en los tipos de activos en los que puedes invertir.

– En base a ello, determina cuál es tu coste de oportunidad actual.

– Para familiarizarte con los conceptos técnicos presentados en este capítulo, identifica 3 empresas que cotizan en bolsa y calcula las distintas rentabilidades que ofrecen en la actualidad (bruta, neta, nominal y real). Si consideras que no dispones de todos los elementos necesarios para ello, intenta volver a realizar este ejercicio cuando hayas leído el Capítulo 12 al completo.

CAPÍTULO 12
Bolsa

Se podría escribir un libro completo sobre las inversiones en bolsa. Es algo que, de hecho, me encantaría hacer porque la bolsa me apasiona. Sin embargo, aquí no entraremos en tantos detalles.

En su lugar, este capítulo pretende sentar las bases de la inversión en bolsa para permitirte entender un poco este fascinante mundo y sepas en qué dirección profundizar más según cuáles sean tus intereses y objetivos actuales y futuros.

Por lo tanto, en este capítulo vamos a ver:

- Los principales activos en los que invertir en bolsa.
- La psicología de las inversiones en bolsa.
- Cómo realizar la elección de la estrategia de inversión, del horizonte de inversión y del tipo de gestión.
- Las herramientas para invertir en bolsa.
- Algunas estrategias probadas para invertir en bolsa de manera rentable, aunque ahora mismo no sepas nada al respecto.

Sección 1: Los principales activos en los que invertir en bolsa

Si bien al referirse a la bolsa la gran mayoría de las personas hace referencia a la compra y venta de acciones de empresas cotizadas, lo cierto es que existe un amplísimo abanico de productos en los que se puede invertir a través de ella.

A grandes rasgos, los productos financieros en los que vamos a poder invertir entran dentro de dos grandes categorías:

- **Renta fija:** engloba todos los activos financieros donde la rentabilidad es conocida en el momento de realizar la inversión, pues el emisor se compromete a realizar pagos de una determinada cantidad y en un plazo determinado. Sin embargo, es muy importante entender que esto no significa que sea una inversión sin riesgo, pues podría ocurrir que el emisor no pueda hacer frente a sus obligaciones y haga *default* (es decir, que quiebre). Dicho esto, por lo general el riesgo de la renta fija sí es

menor que el de la renta variable, motivo por el cual la rentabilidad que ofrece también es inferior. Los activos de renta fija más conocidos son los bonos, tanto públicos como privados (referidos también como corporativos).

- **Renta variable:** conjunto de activos financieros para los cuales el retorno de la inversión es desconocido en el momento en el cual se realiza la inversión. El retorno, que puede ser tanto positivo como negativo, dependerá de una serie de factores, tales como las condiciones de mercado, la evolución y los resultados de la propia empresa, el horizonte de inversión, factores macroeconómicos o políticos, etc. El mayor riesgo que suelen conllevar los activos de renta variable respecto a la renta fija se traduce en una mayor rentabilidad. Algunos de los activos más conocidos de renta variable y de los cuales hablaremos aquí son las acciones, los ETF, los fondos indexados, los REIT y SOCIMI, los derivados, las materias primas, etc.

A continuación, presento algunos de los activos más conocidos de cada una de las dos categorías, así como una breve descripción de cada uno de ellos:

1. Acciones

Las acciones son títulos-valores que representan una parte alícuota (es decir, proporcional) del capital social de una sociedad.

De esto se desprende que, cuando estamos comprando una acción, en realidad estamos adquiriendo una pequeña porción de la empresa en cuestión y, por lo tanto, nos convertimos en accionistas de esta[33].

Aunque esto pueda parecer una obviedad, mucha gente lo suele pasar por alto e incluso Warren Buffett llegó a decir que este es uno de los tres principales aprendizajes que extrajo de su mentor y maestro, Benjamin Graham[34]. Hay que entender que no solo estamos comprando papeles (virtuales) que cotizan en bolsa, sino que de verdad estamos adquiriendo una pequeña parte de un negocio.

En función del tipo de acción que hayas adquirido[35], tendrás una serie de derechos y obligaciones.

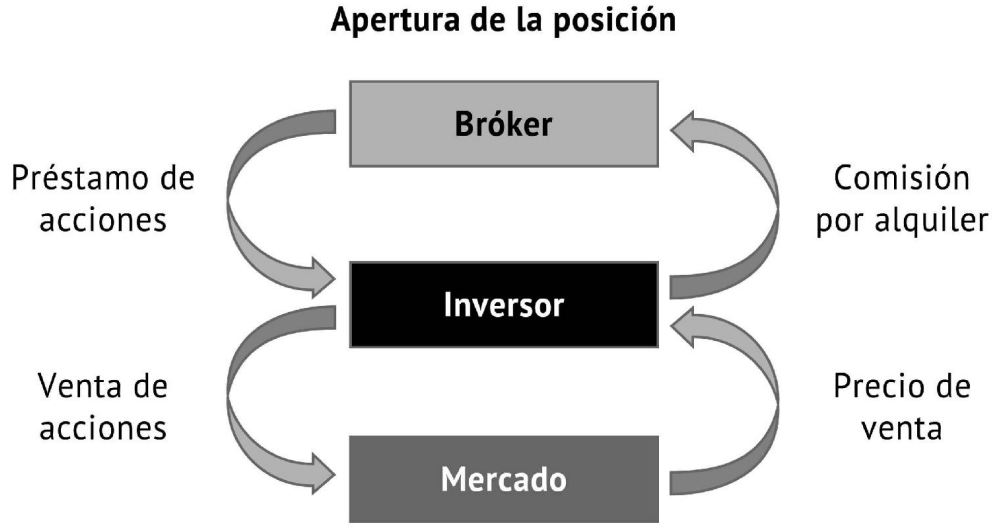
Los principales derechos (aunque hay otros) son el derecho a la transmisibilidad de las acciones (es decir, derecho a vender las acciones cuando lo desees), derecho de información, derecho a acudir y votar en las juntas de accionistas, sean juntas generales o extraordinarias y, sobre todo, derecho a recibir dividendos cuando la empresa decide repartir beneficios. Hablaremos de los dividendos más adelante en este capítulo, pues suponen una interesante estrategia de inversión en bolsa que genera ingresos pasivos de manera recurrente.

La obligación de los accionistas por antonomasia es la de **asumir las posibles bajadas de precio de las acciones.**

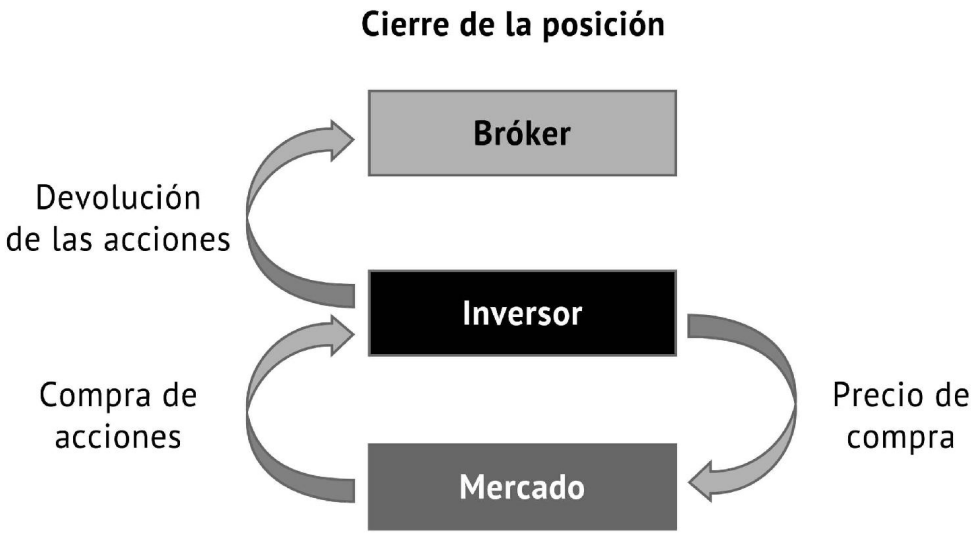
Dicho esto, por lo general se puede tener la tranquilidad de saber que **las pérdidas que se pueden llegar a tener no son ilimitadas.** En otras palabras, puedes llegar a perder todo el capital invertido si las acciones llegan a valer cero, pero **nunca perderás más dinero del invertido, pues una acción no puede llegar a valer menos de cero.**

La única excepción a este caso es cuando se invierte en corto, lo cual ocurre cuando creemos que el precio de un determinado activo (en este caso acciones) va a bajar.

Tal y como se aprecia en el siguiente diagrama, el bróker nos presta las acciones que vendemos simultáneamente al mercado. Al vender las acciones al mercado obtenemos un precio de venta. Durante todo el tiempo que mantengamos abierta la posición, debemos pagar una comisión al bróker por prestarnos las acciones.



Una vez que decidamos cerrar la posición, sea porque consideramos que ya hemos obtenido un beneficio suficiente (en caso de que haya bajado el precio) o porque hemos incurrido en pérdidas excesivas (en caso de que haya subido el precio, pues recuerda que no es en absoluto recomendable dejar correr tus pérdidas), entonces será el momento de comprar las acciones al precio de mercado para devolverlas al bróker, tal y como vemos en el siguiente diagrama.



Si el precio de compra de las acciones es inferior al precio de venta que habíamos obtenido al comienzo de la inversión (como esperábamos al invertir en corto) descontando la comisión por alquiler que hemos debido pagar al bróker, entonces ganaremos dinero.

En cambio, si el precio de compra sube por encima del precio de venta, entonces estaremos incurriendo en pérdidas.

Como ya hemos visto, el precio de las acciones nunca puede valer menos de cero, por lo que en el caso de las ventas en corto hay un límite al beneficio máximo que podemos obtener. En cambio, las pérdidas máximas son ilimitadas, pues no hay un precio máximo al que puedan subir las acciones, por lo que **con las ventas en corto sí podríamos perder más del capital invertido en un inicio.**

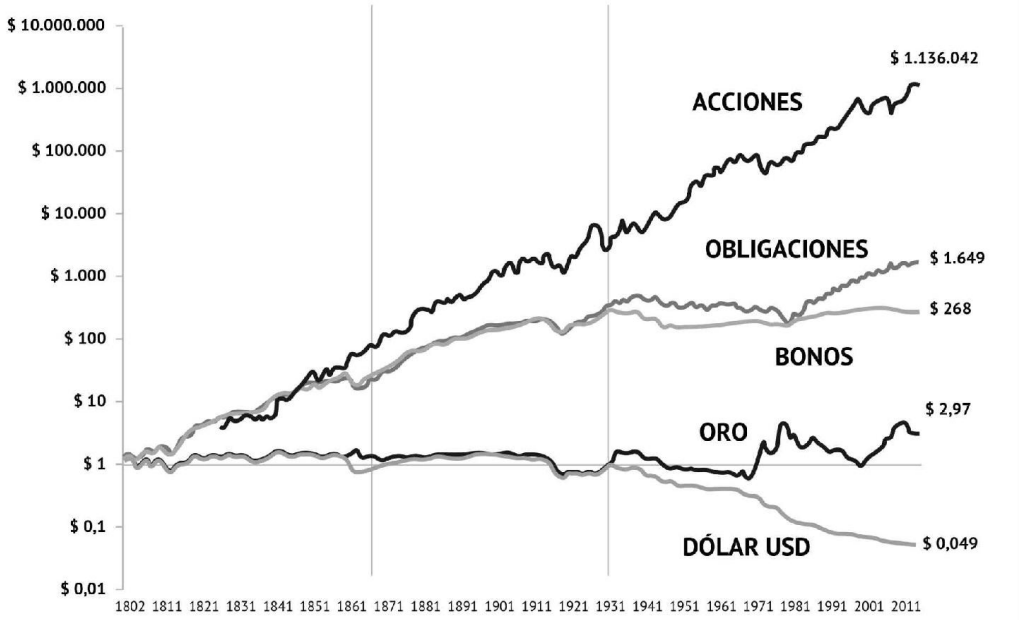
Por el contrario, cuando se opera en corto por lo general se puede ganar dinero más rápidamente que cuando se opera en largo, puesto que los mercados bajistas suelen ser mucho más volátiles que los alcistas. En otras palabras, en épocas bajistas el precio de los activos suele bajar de manera mucho más brusca y repentina de lo que sube cuando los mercados son alcistas. De ahí que cuando se opera en corto se pueden obtener beneficios de manera más rápida que cuando se opera en largo, pero también es más arriesgado y el beneficio máximo que se puede obtener está limitado.

Además, con las operaciones en corto se añade la presión psicológica de tener que cerrar las posiciones lo antes posible por las comisiones que hay que pagar al bróker mientras permanezcan abiertas (que, por lo general, suelen ser mucho más elevadas que las comisiones cuando se opera en largo), lo cual va a hacer que no podamos desprendernos de nuestras emociones al operar, algo que, como veremos, es fundamental para tener éxito al invertir en bolsa.

Es justo por eso por lo que es preferible invertir en corto solo cuando la tendencia del mercado sea bajista y solo si se entiende bien el mecanismo de las ventas en corto y las comisiones que se van a pagar al bróker. Así pues, si eres novato en el mundo de la bolsa, olvídate de operar en corto por el momento y céntrate en hacerlo en largo porque es mucho más sencillo, más barato y tiene un mayor potencial de ganancias.

Antes de presentarte las demás clases de activos, quiero hablarte de la rentabilidad histórica de las acciones. Para ello vamos a examinar la siguiente gráfica comparativa que cubre un periodo de doscientos quince años (1802-2016).

Rentabilidad real de distintos activos (1802-2016)



Fuente: Jeremy Siegel, *Stocks for the Long Run*

El cuadro muestra la evolución de $ 1 invertido en varias clases de activos distintas. Enseguida salta a la vista que el gráfico refleja rentabilidades reales, es decir, que ya se tiene en cuenta la inflación. Ello se desprende de que el poder adquisitivo del $ 1 que se ha mantenido en efectivo ha disminuido de un modo muy considerable, llegando a menos de 5 centavos por dólar. Esto no es más que otra escenificación de lo que la inflación erosiona tus ahorros sin que seas consciente de ello (en este caso a ritmo de 1,4 % anual de media).

La inversión en oro habría aumentado ligeramente durante este mismo periodo de tiempo, a razón de 0,5 % anual (real) de media durante los doscientos quince años que cubre el estudio. Aunque es una rentabilidad bastante baja, en el Capítulo 15 explicaré

por qué aun así puede ser interesante tener una porción de tu patrimonio invertida en oro.

En términos de renta fija encontramos las obligaciones de Estado a largo plazo y los bonos estatales a corto y medio plazo que ofrecieron durante ese mismo periodo de tiempo una rentabilidad neta media de un 3,5 % y 2,6 %, respectivamente.

Y, por último, encontramos las acciones. Vemos que $ 1 invertido en 1802 se habría convertido en bastante más de un millón a finales de 2016. Esto se traduce en una rentabilidad neta anual del 6,7 %.

De entrada, tal vez te parezca que una diferencia de rentabilidad de un 3 % no es mucho, pero, gracias a la magia de los intereses compuestos, con el mero paso del tiempo los retornos crecen de manera exponencial y son cada vez más elevados. Eso es lo que justifica que, durante el periodo de tiempo analizado, las acciones hayan ofrecido un retorno casi 700 veces superior al de las obligaciones de Estado a largo plazo.

En definitiva, este gráfico muestra de un modo muy claro que **las acciones, en su conjunto, ofrecen una rentabilidad neta muy superior a la de las demás clases de activos**. Aunque también son más volátiles y el riesgo que conllevan es mayor (lo cual se aprecia en el gráfico anterior pues, cuando se producen caídas, estas son mucho más pronunciadas para las acciones que para el resto de los activos). Aun así, si tu objetivo es invertir a largo plazo y de manera pasiva, entonces debes retener que las acciones son, en su conjunto y en base a estudios históricos, los activos más remuneradores del mercado.

2. ETF

El nombre ETF proviene de las siglas en inglés de *Exchange Traded Funds*, y son conocidos en español como fondos de inversión cotizados o, simplemente, fondos cotizados.

Se trata de un producto financiero que permite invertir en una cesta de activos financieros tales como acciones, bonos, materias primas, divisas, etc.

Así pues, se podría decir que los ETF son un híbrido entre las acciones y los fondos de inversión.

La similitud de los ETF y las acciones es que a través de ETF se puede invertir en acciones (además de en muchos otros tipos de activos financieros).

Sin embargo, a través de un ETF se puede invertir en cientos (o incluso miles) de empresas con una sola operación, mientras que si adquirimos acciones de las mismas empresas de manera individual eso conllevará elevados costes de transacción (es decir, las comisiones que le pagarás a tu bróker), además de que el precio de algunas acciones será tan elevado que no te lo podrás permitir.

En otras palabras, la gran distinción de los ETF respecto a las acciones es que mediante una única operación estaremos adquiriendo un conjunto de activos, con la

diversificación que eso conlleva. Y ya hemos visto lo importante que es diversificar las inversiones.

A diferencia de los fondos de gestión activa, los ETF son fondos de gestión pasiva que solo buscan replicar el comportamiento del índice de referencia. Los índices bursátiles reúnen a las principales empresas cotizadas de un país, una región o de un sector. Por eso se dice que, por lo general (como siempre, hay excepciones y momentos cuando esto no se cumple), la evolución del índice refleja el comportamiento de la economía en su conjunto. Por ejemplo, el IBEX 35 refleja la salud de la economía española.

Más adelante veremos que los estudios empíricos demuestran que los fondos de gestión pasiva, tales como los ETF y fondos indexados, son más interesantes para la gran mayoría de los inversores particulares, puesto que es muy difícil batir al mercado.

Al igual que ocurre con todas las demás inversiones que mencionaré a lo largo de los siguientes capítulos, los ETF tienen una serie de ventajas e inconvenientes frente a la inversión en otros activos. La siguiente tabla permite tener una visión de conjunto, mediante la cual se puede apreciar que las ventajas son más numerosas y de mayor peso que sus inconvenientes.

Ventajas de los ETF	Inconvenientes de los ETF
– Capital de entrada reducido. – Diversificación y variedad. – Pasividad. – Costes reducidos. – Liquidez. – Transparencia.	– Normativa MiFID II. – Fiscalidad.

A continuación vemos en mayor detalle cada una de las ventajas de los ETF:

1. **Capital de entrada reducido:** a diferencia de los fondos de inversión tradicionales, los ETF no tienen un importe mínimo de entrada. Esto implica que es una inversión accesible para todo el mundo, puesto que se puede comenzar a invertir en ETF con tan solo unas decenas de euros o de dólares (aunque, como es lógico, es preferible comenzar con una cantidad algo superior para que las comisiones no mermen en exceso la rentabilidad obtenida).

2. **Diversificación y variedad:** ya he mencionado que los ETF permiten invertir en cestas de productos financieros. Así pues, mediante una única operación se puede invertir en muchos activos a la vez, con la gran diversificación que ello conlleva. Pero es que, además, los ETF se han vuelto tan populares que existe una enorme variedad de ellos y, hoy por hoy, se puede invertir a través de ETF en casi cualquier sector y activo que seas capaz de imaginar.

3. **Pasividad:** los ETF son fondos de gestión pasiva, puesto que se limitan a replicar índices. Por lo tanto, nosotros como inversores solo deberemos escoger el ETF en el que nos interese invertir, lo cual es mucho más fácil y rápido de hacer que si tuviéramos que analizar un elevado número de empresas u otros activos financieros. Además, no deberemos encargarnos de realizar el seguimiento de las distintas empresas que componen el ETF, pues si alguna empresa sale del índice de referencia también lo hará del ETF sin que nosotros tengamos que hacer nada al respecto.

4. **Costes reducidos:** mientras que en los fondos tradicionales las comisiones son elevadas porque se debe remunerar la labor del gestor, en el caso de los ETF las comisiones suelen ser muy bajas (aunque todo dependerá del proveedor de ETF y del bróker que escojas).

5. **Liquidez:** dado el interés que suscitan tanto entre los inversores institucionales (que son los que de verdad mueven los mercados) como de inversores particulares, los ETF son productos financieros altamente negociados, con millones de títulos intercambiados a diario. Esto implica que, con la excepción de los ETF más pequeños, vas a encontrar contrapartida para comprar o vender las participaciones al precio de mercado en ese momento. Además, como los ETF cotizan en el mercado secundario, puedes comprar y vender las participaciones de estos en cualquier momento.

6. **Transparencia:** los ETF son vehículos de inversión muy regulados que están sujetos a exigentes obligaciones de transparencia. Además, puedes consultar el precio de cotización en todo momento, aunque, por otro lado, esto no es nada recomendable.

En lo que a los inconvenientes de los ETF respecta, son sobre todo dos:

1. **Normativa MiFID II:** en 2018 entró en vigor la Directiva MiFID II y el Reglamento MiFIR, que es un nuevo marco normativo sobre mercados e instrumentos financieros[36]. En lo que a los ETF respecta, esta normativa restringe al inversor particular que tiene un capital inferior a los 100.000 € la posibilidad de invertir en ETF de fuera de la Unión Europea, a menos que los proveedores hayan preparado una documentación específica para la UE.
   Si bien cumplimentar con dicha documentación no es muy complejo, muchos proveedores de ETF (sobre todo de EE. UU.) han optado por no hacerlo. Por un lado, porque supone un coste adicional que no necesariamente se ve compensado por el beneficio que pueden obtener del mercado europeo (ya que las comisiones que cobran son tan bajas) y, por otro lado, porque muchos de los proveedores ya ofrecían sus propios ETF para el mercado europeo antes de la entrada en vigor de la

MiFID II y entonces estarían ofreciendo dos productos bastante similares para un mismo mercado. En la práctica, esto significa que los inversores europeos no podrán invertir en todos los ETF que les gustaría, lo cual limita la variedad de ETF en los que se puede invertir desde la UE, aunque la selección sigue siendo muy amplia.

2. **Fiscalidad:** en ciertos países, tales como es el caso actual en España, los ETF reciben el mismo tratamiento que las acciones en lo que a la fiscalidad respecta. Esto implica que, cada vez que vendas acciones de un ETF y hayas obtenido beneficios, deberás tributar por ellos, sin la posibilidad de traspasar el dinero de un fondo a otro sin tener que pagar impuesto, como ocurre con otro tipo de fondos de gestión pasiva, como por ejemplo los fondos indexados. Dicho esto, la fiscalidad es algo que depende mucho de un país a otro y, además, puede cambiar en cualquier momento, por lo que podría ocurrir que en el futuro esta desventaja de los ETF respecto a los fondos de inversión tradicionales desapareciera (ya sea porque los ETF pasen a ser traspasables o porque los demás fondos reciban el mismo trato fiscal que los ETF).

Por lo tanto, aunque los ETF tienen desventajas que no se pueden despreciar, en mi opinión las ventajas son tantas y tan importantes que los convierten en un producto muy recomendable, sobre todo si buscas invertir de manera pasiva y a largo plazo. Y este es un punto de vista que comparten muchos de los grandes inversores que ya he citado en páginas anteriores.

En la sección dedicada a las inversiones en la práctica te enseñaré cómo puedes invertir en ellos de manera sencilla y, sin embargo, obtener un interesante retorno a largo plazo37.

3. Bonos

Los bonos, también conocidos como títulos de deuda, son una parte proporcional de la deuda emitida por una entidad pública o privada.

Al igual que ocurre con las acciones, dichas entidades emiten los bonos con la finalidad de recaudar fondos para poder obtener financiación. Sin embargo, mientras que con las acciones el inversor se convierte en accionista de la empresa, **con los bonos se convierte en acreedor de la entidad que los ha emitido**.

Más concretamente, el emisor del bono se compromete a devolver el capital prestado (conocido como principal) al inversor en la fecha de vencimiento y, además, según los términos pactados en el momento de la emisión del bono, pagará al comprador unos intereses (conocidos como cupones).

En otras palabras, los inversores que adquieren bonos realizan una labor similar a la de una entidad bancaria, ya que prestan dinero a cambio de cobrar unos intereses mientras siga vigente el contrato y de recuperar el capital una vez venza el plazo establecido.

Como ya mencioné, los bonos son un activo de renta fija, pues en el momento de la emisión del bono se conoce con anterioridad el retorno que se va a obtener. Sin embargo, eso no implica que sea una inversión garantizada.

Por un lado, **al invertir en bonos nos exponemos al riesgo de impago** (tanto del principal como de los intereses) por parte del emisor de la deuda, lo cual va estrechamente ligado a la prima de riesgo[38].

Por otro lado, está el **riesgo de inflación**. Ya hemos visto los efectos devastadores de la inflación sobre nuestros ahorros o cualquier inversión que ofrezca un retorno inferior a la tasa de inflación. Los bonos, al ser un activo de renta fija que conlleva un menor riesgo por definición que la renta variable, ofrecen un menor retorno.

De hecho, muchas veces el retorno que ofrecen los bonos es solo ligeramente superior a la inflación, por lo que cualquier aumento de la inflación, por pequeño que sea, puede hacer que una inversión en bonos que ofrece una rentabilidad nominal positiva acabe teniendo una rentabilidad real negativa una vez hayamos descontado la inflación[39].

Por lo tanto, los bonos nos pueden llevar a pensar que estamos realizando una buena inversión que, además, genera ingresos pasivos a través de los cupones, cuando en realidad estamos perdiendo poder adquisitivo con el paso del tiempo.

En el mercado primario, el precio del bono se determina mediante una subasta competitiva. Al igual que ocurre con los demás activos financieros, los intereses que irán asociados a esta deuda dependen en su mayor parte de la solvencia de la entidad que los emite. Así pues, cuanto mayor sea el riesgo de impago o de insolvencia de la entidad emisora, mayor será el retorno que requerirán los inversores para prestar ese dinero.

Aquí no vamos a entrar en detalle sobre los distintos tipos de bonos que existen, pero sí debes saber al menos que existen distintas formas de categorizarlos:

- **Según el emisor:** se puede distinguir entre bonos públicos[40] (emitidos por el Estado y otras entidades públicas con el objetivo de financiar los presupuestos generales del Estado u otros presupuestos públicos) y bonos privados (emitidos por empresas y, llamados, por lo tanto, corporativos).

- **Según la fecha de vencimiento:** la nomenclatura varía ligeramente de un país a otro, pero, por lo general, se conocen como «letras» las emisiones con un vencimiento inferior a dos años[41], como «bonos» las emisiones de dos, tres y cinco años y, finalmente, como «obligaciones» las emisiones a más de diez años.

- **Según la forma en la que reparten el cupón:** se puede distinguir entre los bonos con cupón fijo (los más conocidos y en los cuales el bono reparte periódicamente un

interés en la fecha establecida en el momento de la emisión), bonos con cupón flotante (donde el tipo de interés varía en función del tipo de interés del mercado monetario más un diferencial fijo) y los bonos de cupón cero (el bono no paga intereses y la rentabilidad se obtiene de la diferencia entre el precio de adquisición y el precio de reembolso del bono).

- **Según la calidad crediticia del emisor (conocida como *rating*):** se puede distinguir entre los bonos con grado de inversión (*investment grade*) y los bonos de grado de especulación y grado de alto rendimiento o alto riesgo (entre los que se encuentran los bonos basura). El *rating* viene asignado por una agencia de calificación tal como Standard & Poor's, Moody's o Fitch y va a tener un impacto directo sobre la rentabilidad que va a ofrecer el bono, pues va a reflejar el riesgo de impago del emisor. La tabla que se encuentra a continuación realiza una comparativa de las notas de las principales agencias, pues cada una utiliza una calificación ligeramente distinta.

Comparativa de las notas de las principales agencias de calificación

Nivel	Moody's	S&P	Fitch	Significado
Grado inversión	Aaa	AAA	AAA	Máxima calidad crediticia.
	Aa1	AA+	AA+	Alta calidad crediticia.
	Aa2	AA	AA	
	Aa3	AA-	AA-	
	A1	A+	A+	Buena calidad crediticia.
	A2	A	A	
	A3	A-	A-	
	Baa1	BBB+	BBB+	Calidad crediticia satisfactoria. Existen tensiones a largo plazo.
	Baa2	BBB	BBB	
	Baa3	BBB-	BBB-	
Grado especulación	Ba1	BB+	BB+	Calidad crediticia cuestionable. Futuro incierto pero con capacidad actual.
	Ba2	BB	BB	
	Ba3	BB-	BB-	
	B1	B+	B+	
	B2	B	B	
	B3	B-	B-	
Especulación con alto riesgo	Caa1	CCC+	CCC	Calidad crediticia muy pobre. Posibilidad de algún tipo de impagos.
	Caa2	CCC		
	Caa3	CCC-		
	Ca	CC	CC	Alta probabilidad de algún tipo de impago.
	C	C	C	Situación de impago inminente.
	-	SD	RD	Imago selectivo o parcial.
		D	D	Impago general.

Al igual que ocurre con cualquier otro de los activos que se abordan en este libro, antes de invertir en bonos debes entender bien su funcionamiento y los pormenores de la

inversión para asegurarte de que lo haces con pleno conocimiento y tienes una estrategia clara, con puntos identificados de entrada y salida de posición.

Ya hemos visto que los bonos se adquieren en el mercado primario mediante subastas competitivas, en las que suelen participar inversores institucionales. Los inversores particulares invierten con más frecuencia en bonos en el mercado secundario, es decir, a través de la bolsa.

Al igual que ocurre con las acciones, esto se puede hacer por medio de la compra de bonos individuales o de manera agrupada mediante ETF o fondos de inversión de bonos.

Cuando se invierte en bonos individuales, se irán obteniendo cupones en las fechas indicadas y, en el momento del vencimiento, se recibirá el principal. En cambio, cuando se invierte en bonos a través de ETF o fondos de inversión, no se recibe el capital invertido en el momento del vencimiento de los bonos puesto que, a medida que van venciendo los bonos que componen el fondo, se emplean esos fondos para adquirir nuevos bonos. Para recuperar el capital habría que vender las participaciones del ETF o del fondo, siendo conscientes de que, si el precio de este ha bajado respecto al momento de la compra, habremos realizado una minusvalía.

A cambio, al invertir en bonos a través de ETF o fondos te beneficias de la gran diversificación que ofrecen mediante una única operación que, como ya hemos visto, es una enorme ventaja.

Por último, te estarás preguntando para quién es recomendable invertir en bonos. En mi opinión lo es para tres clases de inversores:

- **Inversores conservadores que prefieren recibir un menor retorno a cambio de tener que asumir un menor riesgo.**

- **Inversores que desean obtener unos ingresos pasivos de manera periódica. Esto es particularmente cierto para las personas que están cerca de la edad de jubilación y quieren completar la pensión pública que van a recibir con ingresos pasivos adicionales.**

- **Inversores que buscan cubrirse en momentos de bajada de las acciones. El motivo es que está empíricamente demostrado que, por lo general (como siempre hay excepciones), los bonos ofrecen un retorno superior (y positivo) al que ofrecen las acciones en periodo bajista, tal y como podemos ver en la siguiente tabla.**

Mercados bajistas en el S&P 500 desde la 2ª Guerra

Rango de fechas	S&P 500	Letras del Tesoro de EE.UU a 5 años
May. 1946 - Oct. 1946	-26,6 %	0,4 %
Jun. 1948 - Jun. 1949	-20,6 %	1,6 %
Jul. 1957 - Oct. 1957	-20,7 %	1,4 %
Ene. 1962 - Jun. 1962	-26,4 %	2.5 %
Feb. 1966 - Oct. 1966	-22,2 %	1,3 %
Nov. 1968 - May. 1970	-36,1 %	8,6 %
Ene. 1973 - Oct. 1974	-48,2 %	4,0 %
Sep. 1976 - Mar. 1978	-19,4 %	7,6 %
Nov. 1980 - Ago. 1982	-27,1 %	28,8 %
Jul. 1987 - Dic. 1987	-33,5 %	-1,8 %
Jul. 1990 - Oct. 1990	-19,9 %	1,8 %
Jul. 1998 - Ago. 1998	-19,3 %	3,0 %
Mar. 2000 - Oct. 2002	-49,1 %	32,7 %
Oct. 2007 - Mar. 2009	-56,8 %	15,0 %
Abr. 2011 - Oct. 2011	-19,4 %	6,1 %
Media	**-29,7 %**	**7,5 %**

Por lo tanto, tener un porcentaje de la cartera invertido en bonos va a permitir reducir el riesgo de pérdida de la cartera en su conjunto cuando los mercados de acciones son bajistas. Hablaremos de ello en mayor detalle en el Capítulo 16, cuando tratemos de la composición y gestión de cartera.

4. Fondos indexados

Los fondos indexados, también conocidos como fondos índice, son otra forma de gestión pasiva que replica el comportamiento de un índice de referencia.

Por lo tanto, el objetivo y enfoque de los fondos indexados es muy similar al de los ETF, pues ambos suben o bajan en función del comportamiento del índice de referencia al que esté ligado.

Sin embargo, existen importantes diferencias de funcionamiento entre los ETF y los fondos indexados que conviene entender para decidir qué activo de entre los dos es más interesante para nosotros. Las principales (aunque hay muchas más) son las siguientes:

- **Momento de compra: mientras que los ETF se pueden comprar y vender en cualquier momento del día a precio de mercado, en los fondos indexados solo podrás comprar o vender las participaciones al final del día al valor liquidativo.**

- **Comisiones: si bien las comisiones de ambos fondos de gestión pasiva son mucho más bajas que las de los fondos de inversión tradicionales, las comisiones tienen una estructura diferente. Mientras que los ETF tienen comisiones más bajas de manera general, hay que pagar comisiones cada vez que se hace una operación de compra o de venta. En cambio, los fondos indexados suelen tener unas comisiones de suscripción y de reembolso más elevadas, pero luego no suelen cobrar por aportaciones adicionales que se realicen.**

- **Oferta y accesibilidad: hay una gran oferta de ETF (sobre todo sectoriales) que se pueden adquirir desde cualquier bróker que opere en el mercado en el que cotiza el ETF. En cambio, hay mucha menos oferta de fondos indexados y, además, ciertas gestoras limitan su comercialización a determinadas entidades. Aunque recientemente un mayor número de bancos está ofreciendo fondos indexados, hoy una de las maneras más populares de contratar un fondo indexado para los inversores particulares es a través de gestores automatizados, también conocidos como *roboadvisors*.**

- **Fiscalidad: a diferencia de los ETF, los fondos indexados sí se benefician actualmente en España del diferimiento fiscal, lo cual permite a los inversores traspasar fondos indexados sin tributar por las plusvalías (es decir, que no pagarán impuestos cuando vendan sus fondos indexados si reinvierten en otro fondo). Esto es un factor importante de cara al rebalanceo de la cartera del cual hablaremos en el Capítulo 16.**

Así pues, los fondos indexados son interesantes para los inversores que buscan obtener rentabilidad a largo plazo de manera totalmente pasiva y sin necesidad de tener grandes conocimientos sobre los mercados financieros (aunque sí deben entender el funcionamiento del fondo concreto en el que están invirtiendo). Volveremos a hablar de los fondos indexados en la última sección de este capítulo, cuando hablemos de la inversión en índices a largo plazo.

5. REIT y SOCIMI

Un *Real Estate Investment Trust* (más comúnmente conocido como REIT) es una sociedad de inversión del sector inmobiliario que cotiza en bolsa.

Las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (más frecuentemente referidas como SOCIMI) son el equivalente de los REIT en España.

En cada país los REIT reciben un nombre distinto. Por ejemplo, en México se les conoce como FIBRA.

Lógicamente, aunque existen diferencias entre los REIT y las SOCIMI, ambos tienen el mismo propósito de cara a los inversores: **ofrecen la posibilidad de invertir en el sector inmobiliario sin necesidad de realizar grandes desembolsos de dinero y con una gran liquidez.**

Por lo tanto, estos vehículos de inversión se encuentran a caballo entre las inversiones en bolsa y las inversiones inmobiliarias. He decidido incluirlos en este capítulo al considerar que mantienen una mayor relación con los demás activos financieros que cotizan en bolsa y que vemos aquí, aunque también hubieran encajado en el siguiente capítulo dedicado a las inversiones inmobiliarias.

En cualquier caso, gracias a los REIT y las SOCIMI se están democratizando las inversiones inmobiliarias, pues ahora pueden acceder a ellas muchas más personas que antiguamente, cuando solo existía la inversión directa (la otra manera de hacerlo es a través del *crowdfunding* inmobiliario, del cual hablaremos en el capítulo dedicado a las inversiones alternativas).

Aunque cada REIT tiene sus peculiaridades y *modus operandi*, a grandes rasgos se puede decir que se dedican a la compra, promoción y rehabilitación de todo tipo de activos inmobiliarios (conocidos como *equity* REIT), a la adquisición de hipotecas (conocidos como *mortgage* REIT) o una mezcla de los dos (REIT mixtos o híbridos) para después obtener ingresos a través del alquiler o los intereses respectivamente.

Los inversores en REIT y SOCIMI pueden obtener ganancias por partida doble.

Por un lado, si la sociedad obtiene beneficios a través de sus inversiones inmobiliarias, entonces los repartirá entre sus accionistas en forma de dividendos. Si se reinvierten los dividendos que distribuyen los REIT, entonces podrás beneficiarte de los intereses compuestos mediante esta inversión.

Por otro lado, si estas sociedades están bien gestionadas y obtienen beneficios de forma regular, esto podría influenciar positivamente en su precio de cotización, lo cual supondría una plusvalía para los inversores que podrán vender sus participaciones a un precio mayor al precio de compra que ellos pagaron.

Además, permiten diversificar no solo entre distintos activos de una misma categoría (por ejemplo, distintas casas unifamiliares, distintos estacionamientos públicos, etc.) sino también entre distintos activos de categorías diferentes y, lo que en mi opinión es más

interesante, diversificación geográfica, pues muchos REIT aceptan inversores extranjeros. Esto quiere decir que podrás invertir en el sector inmobiliario en otros países del mundo sin moverte de tu casa, lo cual es simplemente maravilloso.

Si bien de cara a sus accionistas los REIT y SOCIMI operan de manera muy similar a la que lo haría cualquier otra empresa cotizada, lo cierto es que están sujetas a reglas mucho más estrictas que para empresas o vehículos de inversión en otros sectores. Por ejemplo, hay reglas respecto al número mínimo de accionistas, el porcentaje de los ingresos del REIT que debe provenir de inversiones inmobiliarias, la cuantía de los dividendos que se pueden distribuir, etc.

Como cualquier inversión, los REIT y SOCIMI ofrecen tanto ventajas como inconvenientes frente a otras inversiones. La tabla que aparece a continuación refleja las principales ventajas y desventajas de los REIT respecto a la inversión directa en inmobiliario para poder tener una visión de conjunto antes de ver cada una de ellas en detalle.

Ventajas de los REIT	Desventajas de los REIT
– Capital de entrada reducido. – Diversificación. – Pasividad. – Posibilidad de invertir en activos de otra manera inalcanzables. – Liquidez.	– Retorno usualmente inferior. – Frecuencia inferior de cobro. – No eres propietario del bien inmueble. – Apalancamiento limitado. – Mayor correlación con los mercados financieros

A continuación vemos en mayor detalle cuáles son las principales ventajas que ofrecen los REIT y SOCIMI frente a la inversión directa en inmobiliario:

1. **Capital de entrada reducido:** el capital mínimo es muy inferior al de una inversión directa. En concreto, la aportación mínima será el precio de una acción del REIT o del ETF de REIT, lo cual puede equivaler a tan solo una decena de euros o dólares. Por eso decía que los REIT permiten democratizar las inversiones inmobiliarias, pues facilitan el acceso a este sector a personas con pequeños capitales que, de otra manera, no podrían acceder a él.

2. **Diversificación:** mediante una única compra se puede invertir en una amplia serie de propiedades de distintos tipos y en distintos países, lo cual facilita la diversificación tanto de activos como de clase de activos, divisas y zonas geográficas.

3. **Posibilidad de invertir en activos de otra manera inalcanzables:** los REIT permiten a los pequeños inversores apostar por activos inmobiliarios en los que

no podrían de otra manera invertir por conllevar costes gigantescos. Algunos ejemplos serían hospitales, centros de datos, telecomunicaciones, centros comerciales, terrenos agrícolas, etc.

4. **Inversión más pasiva:** si bien las inversiones inmobiliarias directas pueden llegar a ser bastante pasivas, como veremos en el Capítulo 13, lo cierto es que siempre hay que estar pendiente de algo. En cambio, la inversión en REIT es realmente pasiva y requiere menos tiempo de dedicación que las inversiones inmobiliarias directas, pues el mayor trabajo será la identificación del REIT o fondo de REIT en el que se va a invertir y, posteriormente, realizar el seguimiento de la inversión. Esto se debe al hecho de que es una inversión inmobiliaria a través de la bolsa.

5. **Liquidez:** es bien sabido que las inversiones inmobiliarias tradicionales son de los activos menos líquidos que existen, puesto que una vez que tomamos la decisión de vender hay que buscar un comprador que esté dispuesto a aceptar nuestras condiciones, entre las que se encuentra el precio de venta solicitado (o un precio negociado a la baja que siga siendo aceptable para el vendedor), realizar toda la tramitación y firma de documentos ante notario y luego esperar a que los fondos lleguen a nuestra cuenta. Todo este proceso puede suponer varios meses de espera en la mayoría de los casos.

   Sin embargo, la inversión en inmobiliario a través de REIT acelera mucho el proceso al tratarse de productos financieros. En este caso se puede recuperar el capital casi en el momento, en cuanto se ejecuta nuestra orden. Recordemos: que sea una inversión líquida no quiere decir que vayamos a recuperar el capital inicialmente invertido, sino el capital que corresponda al número de acciones que poseemos, multiplicado por el precio de cotización de estas en el momento de la venta, por lo que en algunos casos obtendremos más dinero del que invertimos inicialmente (plusvalías) y en otros obtendremos menos (minusvalías).

Por lo tanto, los REIT ofrecen una serie de ventajas muy interesantes respecto a la inversión directa en inmobiliario. Sin embargo, como es lógico, también presentan ciertas desventajas, entre las que destacan:

1. **Retorno usualmente inferior:** si se conoce bien el mercado inmobiliario y se tiene experiencia en él, entonces frecuentemente se podrá obtener una mayor rentabilidad mediante la inversión directa que mediante los REIT. El motivo es que, entre otras cosas, te evitarás comisiones y otros gastos que reducirán el retorno sobre inversión

porque incluso una comisión de un 1-2 % anual, que no parece mucho, puede llegar a erosionar considerablemente tus beneficios a largo plazo.

2. **Frecuencia inferior de cobro:** las inversiones directas suelen, por lo general, devengar ingresos mensuales. En cambio, los dividendos de los REIT se suelen distribuir con una frecuencia menor, normalmente trimestral, semestral o incluso anual, según los casos. Además, cuando el REIT tiene una política de reinversión de los dividendos, entonces nunca se llega a cobrar ingresos pasivos de esta inversión (aunque la reinversión de los dividendos hará que aumente el precio de cotización de las acciones del REIT, por lo que te beneficiarás por esa otra vía).

3. **No eres propietario del bien inmueble:** como ya hemos visto, los REIT y SOCIMI son instrumentos financieros. Por lo tanto, aunque vas a poder invertir en el sector inmobiliario gracias a ellos, lo cierto es que solo vas a ser accionista de una entidad que invierte en inmuebles, pero tú no serás propietario de una fracción (por pequeña que sea) de los bienes inmuebles en los que invierte el REIT. Esto tiene una serie de implicaciones, entre las que destacan que no puedes pronunciarte ni tomar decisiones acerca de una propiedad en concreto (y, aunque lo pudieras hacer, si eres un pequeño accionista no podrías ni siquiera influenciar en la toma de decisiones durante las asambleas de accionistas) y la manera en la que debes declarar a Hacienda tus ganancias (esto dependerá de un país a otro, pero, por lo general, los beneficios que se obtengan de esta inversión serán imponibles como ganancias de capital y no como rentas inmobiliarias).
   También tiene implicaciones en caso de que el REIT entre en un procedimiento de insolvencia pues, como accionista, te vas a ver obligado a aceptar lo que decida el administrador o liquidador (que por lo general es la venta forzosa de los bienes, y a menudo por un precio inferior al precio de mercado para acelerar al máximo el proceso de venta), mientras que si el inmueble es tuyo puedes decidir venderlo cuando lo desees (o, dicho de otro modo, no estarás obligado a venderlo si durante un periodo de tiempo su valor de mercado disminuye o no produce rentas).

4. **Apalancamiento limitado:** en el siguiente capítulo veremos en detalle por qué una de las grandes ventajas de invertir en el sector inmobiliario a través de las inversiones directas es que se puede recurrir a financiación para realizar la inversión y así obtener una mayor rentabilidad desembolsando menores cantidades de dinero. Si bien se puede recurrir a apalancamiento para invertir en REIT (por ejemplo, cuando se tiene una cuenta margen con un bróker o cuando se invierte en ETF de REIT con apalancamiento), lo cierto es que los casos en que se puede hacer son mucho más limitados (y también más arriesgados en mi opinión) que para las inversiones directas.

5. **Mayor correlación con los mercados financieros que las inversiones inmobiliarias directas:** dado que los REIT y SOCIMI son productos financieros, esto tiene como consecuencia que, a pesar de invertir en bienes inmuebles, la correlación con los demás productos financieros es mayor que la de las inversiones directas. Esto significa que, si hay bajadas en las bolsas a nivel global, el precio de cotización de los REIT probablemente disminuirá más de lo que lo hará el precio de la vivienda como tal. Y, como ya expliqué, para tener una cartera bien diversificada no solo hace falta invertir en distintos activos, sino también que estos tengan una baja correlación entre sí.

Si en base a la información que te he proporcionado consideras que te interesa la inversión inmobiliaria indirecta a través de REIT o SOCIMI, debes saber que en realidad hay tres maneras distintas de hacerlo:

- **A través de la compra de acciones de los REIT:** estas acciones se adquieren a través de un bróker de la misma manera que si fueran acciones de empresas cotizadas en bolsa como Telefónica o Coca-Cola. Al igual que ocurre con las empresas de otros sectores, se puede obtener un beneficio con los REIT de dos maneras distintas: por un lado, a través del aumento en el precio de cotización de sus acciones y, por otro, a través de los dividendos que distribuyen periódicamente.

  Por si quieres averiguar por tu cuenta la evolución del precio de las acciones y los dividendos distribuidos a lo largo de los años, algunos de los REIT más conocidos del mundo son los siguientes: American Tower, Simon Property Group, Crown Castle, ProLogis, Public Storage y Equinix. En España, algunas de las SOCIMI más conocidas son Merlin y Colonial.

- **A través de ETF:** al igual que hay ETF que ofrecen la posibilidad de invertir en una cesta de acciones de empresas cotizadas, también las hay que permiten invertir en un conjunto de REIT. Algunos de los ETF más conocidos a nivel mundial son Vanguard Real Estate ETF (VNQ), Schwab US REIT ETF (SCHH) e iShares Global REIT ETF (REET). En Europa encontramos por ejemplo el iShares Europe Developed Real Estate ETF (IFEU) y el iShares European Property Yield ETF (IPRP), entre otros muchos.

- **A través de fondos de inversión especializados:** en este caso estamos hablando de fondos de gestión activa, donde las comisiones van a ser muy superiores a las de las acciones y los ETF de REIT, por lo que hay que tener cuidado con esto. En lo que a la rentabilidad respecta, no olvides que no es suficiente con ver la rentabilidad del fondo en los 3 últimos años, es preciso analizar estadísticas de períodos mucho más

largos para ver cómo se ha comportado el fondo también en época de mercado bajista. Además, cada fondo tendrá unas condiciones de acceso distintas (por ejemplo, capital mínimo de 100.000 €), por lo que es muy importante leer la letra pequeña para ver si es un vehículo de inversión adecuado para ti.

En definitiva, los REIT son una interesante opción para que diversifiques tu cartera, en particular cuando no cuentes con el capital necesario para invertir en el sector inmobiliario por ti mismo. La manera más interesante de invertir en REIT dependerá de las particularidades y los objetivos de cada inversor.

6. Otros productos financieros

Existen muchos otros instrumentos financieros en los que se puede invertir a través de la bolsa.

Algunos de los más conocidos son los derivados, donde el valor deriva (de ahí el nombre) del precio del activo conocido como «activo subyacente», que puede ser muy variado (acciones, bonos, índices, divisas, tipos de interés, materias primas, etc.).

Más concretamente, para los productos derivados se fijan todos los detalles del contrato (precio, cantidad, etc.) en el momento actual, aunque el intercambio del activo en cuestión se produce en el futuro.

Los derivados son productos financieros con riesgo elevado, puesto que por lo general están sujetos al efecto de apalancamiento, ya que el capital necesario para adquirir el derivado es inferior a la exposición que se obtiene al activo subyacente. Esto hace que se pueda llegar a perder más dinero del invertido. Por eso mismo los he ubicado en la cúspide de la pirámide riesgo-retorno que vimos en el Capítulo 11.

Los principales productos derivados son los siguientes:

- **Futuros:** contrato mediante el cual las partes acuerdan el intercambio de una cantidad concreta de activo subyacente en una fecha futura predeterminada y a un precio convenido de antemano. Los futuros se utilizan tanto para obtener cobertura (por ejemplo, cuando un fabricante de coches quiere estar seguro de que dentro de seis meses va a poder seguir abasteciéndose de acero al precio actual), como para especular.

- **Opciones:** contrato mediante el cual el comprador tiene el derecho de comprar una cantidad determinada de activo subyacente o el vendedor de venderlo (pero en ningún caso tiene la obligación de hacerlo) a un precio determinado y en un plazo establecido. El propósito de las opciones es que el beneficiario de la opción pueda elegir entre comprar el activo subyacente al precio de mercado en el momento del

vencimiento o al precio acordado en el contrato si se ejecuta esta, según cuál sea más bajo.

Existen opciones de compra (*call*) y de venta (*put*). También se puede distinguir entre las opciones americanas (donde se puede ejecutar la opción hasta la fecha de vencimiento) y las opciones europeas (únicamente se puede ejercer la opción en la fecha de vencimiento). El abanico de tipos de opciones puede alcanzar una complejidad enorme.

- ***Warrants*: son similares a las opciones, en el sentido de que confieren al comprador el derecho de comprar o al vendedor el derecho de vender (pero no la obligación de hacerlo) una cantidad de activo subyacente a un precio determinado de antemano y en un plazo establecido. Sin embargo, hay importantes diferencias con las opciones, siendo una de las principales que, mientras que las opciones se negocian libremente en el mercado, los *warrants* son emitidos por empresas especializadas y se negocian OTC (siglas de over the counter que significa «negociado bilateralmente entre las partes»). La implicación de esto es que, mientras que las opciones (sean *put* o *call*) se pueden comprar y vender libremente en el mercado sin haberlas adquirido antes (es decir, se pueden hacer operaciones tanto en corto como en largo), los warrants solo se pueden vender si se ha adquirido con anterioridad del emisor.**

- ***Swaps*: son contratos de permuta financiera mediante los cuales las partes se comprometen a intercambiar una serie de cantidades de dinero en o antes de un fecha estipulada. Las principales categorías de *swaps* son los IRS (del inglés *interest rate swap*, cuando el activo subyacente es el tipo de interés) y de divisa (*currency swap*), aunque puede haber *swaps* sobre prácticamente cualquier bien.**

- **Contratos por diferencia o CFD: CFD son las siglas en inglés de *contract for difference*. Se trata de contratos mediante los cuales las partes acuerdan que el vendedor pagará al comprador la diferencia entre el valor actual del activo subyacente y su precio de venta en un momento futuro.**

Sin embargo, como estos productos financieros son demasiado avanzados y arriesgados para el inversor principiante o incluso intermedio, considero que es mejor mantenerse al margen, por lo que no voy a entrar en mayor detalle[42].

Aun así, quería nombrarlos para que sepas de su existencia y de lo importante que es que los entiendas a la perfección e inviertas en ellos en base a una estrategia clara y probada. De lo contrario, puedes perder mucho dinero y, peor aún, la fe en las inversiones en bolsa, lo cual sería una auténtica lástima, porque ya hemos visto que si se hacen las cosas bien se puede invertir de manera rentable y con un riesgo moderado.

7. Materias primas

De manera general, las materias primas son bienes que se extraen de la naturaleza o crecen en ella. Una de las principales características de las materias primas es que suelen ser más o menos uniformes en términos de calidad y utilidad, con independencia de su lugar de producción. Esto hace que sean intercambiables entre sí dentro de una misma categoría.

Dicho esto, en el mundo de las inversiones, el concepto de materia prima es más restringido, pues suele emplearse para hacer referencia a un grupo selecto de bienes básicos que tienen demanda global y en los que se puede invertir. A veces se hace referencia a ellas mediante su término en inglés, *commodities* o también *tradable commodities*.

Una parte importante de las materias primas en las que suelen operar los inversores son aquellas que se emplean para la producción de bienes de consumo.

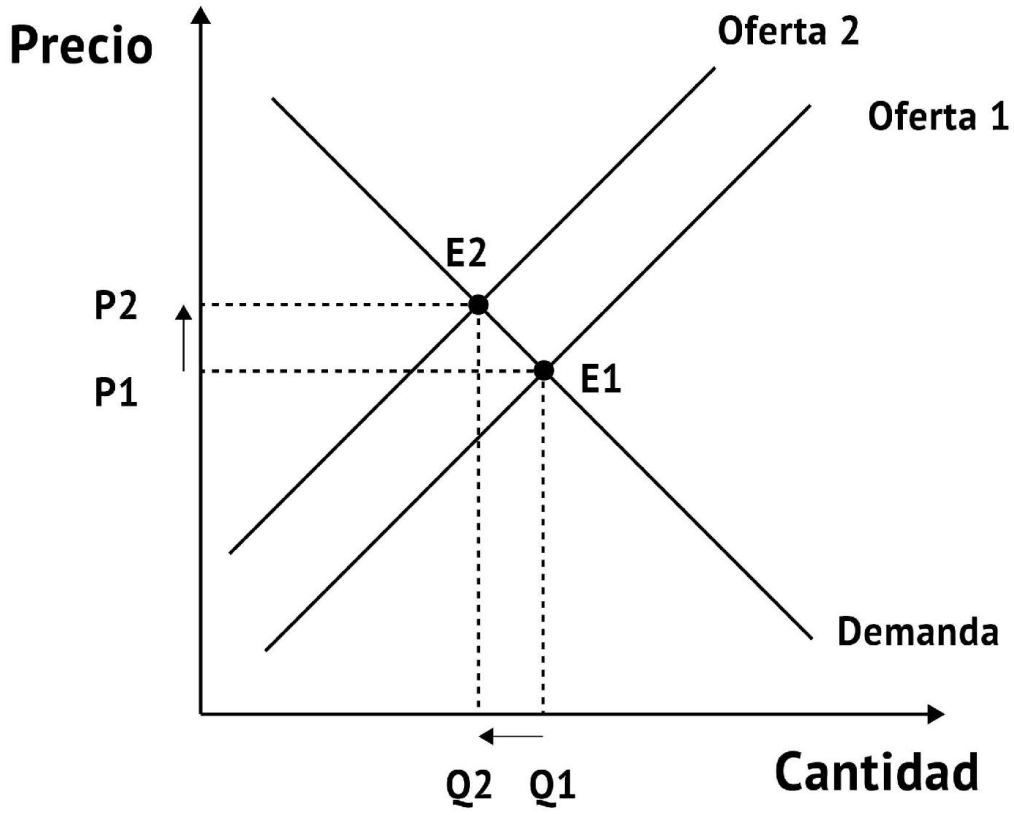
Más concretamente, de manera general se pueden identificar cuatro grandes categorías de materias primas en las que se puede invertir:

- **Metales: oro, plata, platino, aluminio, cobre, etc.**
- **Energía: petróleo, gas natural, gasolina, etc.**
- **Agricultura: maíz, soja, trigo, arroz, café, cacao, azúcar, algodón, etc.**
- **Ganadería: reses, productos cárnicos, etc.**

Al igual que ocurre con cualquier otro bien o activo en el que se puede invertir a través de la bolsa, el mercado de las materias primas se rige por el principio de la oferta y la demanda. Así pues, cuando la demanda excede a la oferta, el precio de la materia prima sube, y viceversa. Además, ambos lados del mercado se pueden ver afectados por multitud de factores.

> **Ejemplo:**
> **Las condiciones meteorológicas tienen un impacto muy fuerte en la producción de numerosas materias primas y, por consiguiente, también en su precio.**
> **Una sequía puede hacer que la producción de, por ejemplo, café, sea muy inferior a lo que suele ser. Si la demanda se mantiene constante, entonces su precio aumentará significativamente, tal y como podemos ver en**

el siguiente gráfico.
En circunstancias normales (Oferta 1), la oferta y la demanda se encuentran en el punto E1, lo cual implica que se intercambian cantidades por un volumen de Q1 a un precio P1.



En cambio, cuando llega una sequía como la que se apreció en Brasil en 2014, la oferta se contrae, y la oferta y la demanda ahora pasan a encontrarse en el punto E2.
Esto implica que las cantidades intercambiadas son ahora de Q2 (que es menor que Q1) y el precio P2 (que es mayor que P1).
Por su parte, la situación económica y demográfica del planeta también afecta a la demanda. Por ejemplo, con el rápido crecimiento de la población mundial y el aumento del poder adquisitivo en países tales como China, la demanda de ciertas materias primas se ha disparado en la última década, y es previsible que siga haciéndolo en los próximos años.
En definitiva, cualquier cambio, por pequeño que sea y

sin que importe su origen, va a afectar tanto a la oferta como a la demanda (incluso a ambas), lo cual va a impactar sobre el precio de las materias primas. Esto, a su vez, lo convierte en un mercado muy atractivo para los inversores (o, mejor dicho, especuladores)[43].

Es el juego de la oferta y la demanda lo que hace que las materias primas sean más volátiles que otros activos a través de los que se puede invertir en bolsa, tales como bonos o acciones. Pero, como es lógico, no todas las materias primas tienen el mismo grado de volatilidad.

En su mayoría, las materias primas son bienes físicos, perecederos y que, además, necesitan ser almacenados. Esto implica que invertir en ellos difiera mucho de hacerlo en otros activos financieros.

Existen principalmente cuatro maneras de invertir en materias primas que vamos a tratar brevemente aquí. Cabe mencionar que las dos primeras están reservadas, con contadas excepciones, a inversores profesionales, por lo que el inversor particular debería interesarse por las dos últimas formas que vamos a ver a continuación (con las salvedades que mencionaré):

- **Invertir directamente en la materia prima:** se trata de adquirir físicamente la materia prima para su posterior reventa. Pero para ello hay que disponer de la infraestructura para almacenarla y, en algunos casos, también para transportarla. Esto es inviable para un inversor particular, no solo por el elevadísimo coste económico de hacerlo, sino también, y, sobre todo, por la imposibilidad física y/o legislativa de hacerlo en algunos casos (como sería por ejemplo la construcción de un nuevo gasoducto o un oleoducto). Aun así, existen ciertas materias primas, como los metales preciosos, que sí pueden ser adquiridos por pequeños inversores de esta manera, como veremos en el Capítulo 15.

- **Invertir a través de futuros:** ya hemos visto el funcionamiento básico de los futuros. Los futuros son probablemente los productos derivados más sencillos de entender, pues su funcionamiento no es complejo en sí. Sin embargo, como son contratos diseñados para inversores institucionales y compradores al por mayor, las cuantías mínimas suelen ser demasiado elevadas para un inversor particular (varios cientos de miles de dólares como mínimo para algunas materias primas).

- **Invertir a través de ETF especializados (llamados ETC):** como ya vimos, los ETF replican las fluctuaciones de precio de un índice, en este caso compuesto de una o varias materias primas. Para los inversores particulares es, sin duda, la forma más atractiva de invertir en materias primas de las cuatro ya que la inversión mínima es muy baja, los gastos asociados son muy razonables y son, por lo general, productos muy líquidos. En el lado de las desventajas está el hecho de que no todas las materias primas tienen un ETF asociado (o, si lo tienen, no siempre se puede invertir en los mejores ETF desde Europa por lo que comenté de la normativa MiFID II) y que, al ser una inversión en un producto financiero, la correlación de la inversión con los mercados financieros va a ser mayor que lo sería la inversión directa en la materia prima.

  Si excluimos los ETF de metales preciosos, de los cuales hablaremos más adelante, los principales ETF del mundo para invertir en materias primas son Invesco Optimum Yield Diversified Commodity Strategy K-1 ETF (PDBC), Invesco DB Commodity Index-Tracking Fund (DBC), iShares S&P GSCI Commodity-Indexed Fund (GSG), Invesco DB Oil Fund (DBO) e Invesco DB Agriculture Fund (DBA).

- **Invertir en acciones de empresas que producen o extraen materias primas:** aunque es una manera indirecta de invertir en materias primas, aun así, va a permitir invertir en activos cuyo precio se va a ver afectado de forma directa por la materia prima en cuestión. Por ejemplo, si el precio del crudo sube, es de esperar que el precio de la acción de las empresas que se dedican a la exploración, extracción, refinería y transporte de petróleo suba y viceversa. Lo mismo ocurriría con las empresas que cultivan cereales, las que extraen minerales, etc.

  Si se lleva a cabo un minucioso análisis fundamental de la empresa y el sector en cuestión, se puede llegar a obtener un muy elevado retorno a medio y largo plazo. Se trata además de una inversión bastante líquida por lo general y con menos volatilidad que la inversión a través de contratos de futuros. Sin embargo, hay que tener presente que no se va a estar invirtiendo en la materia prima como tal, que las variaciones en el precio de las acciones no solo vendrán dictadas por el precio de la materia prima sino también por factores inherentes a la propia empresa (por ejemplo, por muy positiva que sea la evolución del precio de los productos cárnicos en general, si una empresa se ha visto envuelta en una infracción sanitaria grave, esto va a afectar muy negativamente a su cotización).

  Además, no hay que olvidar la importancia de tener una cartera bien diversificada con empresas de distintos sectores, por lo que el estudio y la selección de las empresas en las que se va a invertir y su consiguiente gestión de cartera puede conllevar mucho tiempo, además de ser un ejercicio complejo.

Así pues, invertir en materias primas requiere no solo conocimientos acerca de la propia materia en la que se vaya a invertir, sino también un muy buen dominio de los mercados financieros y los instrumentos que vamos a emplear para ello. Por eso, con la excepción de la inversión a través de ETF y, en menor medida, la inversión en acciones de empresas que producen o extraen materias primas, considero que no es una inversión recomendable para principiantes.

En mi opinión estos inversores deberían favorecer en sus comienzos otras estrategias más sencillas de implementar, tales como las dos estrategias de inversión en bolsa que veremos al final de este capítulo y la inversión en metales preciosos que veremos en el Capítulo 15.

Sección 2: La psicología de las inversiones en bolsa

Ahora que ya conoces un gran abanico de activos en los que puedes invertir a través de la bolsa, es probable que quieras pasar a ver las estrategias que hay que aplicar para invertir con éxito en ella.

Entiendo que estés impaciente porque yo también lo estuve en mis inicios. Pero lo cierto es que si piensas de esta manera estarás abocado al fracaso, puesto que te estarás saltando un eslabón crítico en la cadena del aprendizaje bursátil: **el dominio de la psicología humana.**

Si bien en todas las inversiones la psicología juega un papel preponderante, esto es particularmente cierto en las inversiones en bolsa, donde la velocidad a la que se mueven las cosas y se toman decisiones hacen que estemos tremendamente expuestos a nuestras emociones y, sobre todo, a la irracionalidad.

Si nos dejamos llevar por nuestras emociones cometeremos muchos y muy importantes errores que harán que dilapidemos muy deprisa nuestro capital dedicado a la inversión en bolsa.

Hay que controlar las emociones porque los mercados ofrecen muchísimas tentaciones. Para poder ganar en bolsa debes dominar tu mente y tus impulsos ante cualquier circunstancia, tanto en los buenos momentos como en los malos.

De hecho, se suele decir que **las emociones son las peores consejeras a la hora de invertir en bolsa.**

En esta sección quiero explicarte los principales sesgos cognitivos a los que estás expuesto si no aprendes a dominar la psicología humana antes de comenzar a invertir[44].

Veremos los siguientes errores que debes aprender a identificar y corregir:

- **Efecto arrastre o rebaño.**
- **Efecto anclaje.**
- **Sesgo confirmatorio.**
- **Aversión a las pérdidas.**
- **Efecto del último evento.**
- **Heurística de la probabilidad o de la representatividad.**
- **Efecto halo.**
- **Sesgo retrospectivo o de resultado.**

Con lo que voy a explicar a continuación tendrás una visión de conjunto de los sesgos cognitivos que debes evitar a toda costa.

Espero también que comprendas que es vital que no solo tengas una buena estrategia de inversión, sino que también afrontes las inversiones con la mentalidad adecuada pues ello te facilitará el estar alerta cuando te encuentres ante una de estas situaciones. A su vez, esto te permitirá no solo sacarles partido económico a los mercados financieros, sino también que disfrutes de ello, que es igual de importante pues, recuerda, el enriquecimiento no es un fin en sí mismo sino un proceso.

Sin embargo, dada la importancia que reviste la psicología en el mundo de la bolsa, si quieres tener todavía más éxito con tus inversiones será preciso que ahondes mucho más en la materia. Existen excelentes libros dedicados a la psicología de las inversiones en bolsa, cuya lectura recomiendo encarecidamente antes de que comiences a invertir. Recuerda que encontrarás una lista de lecturas recomendadas al final de este libro.

1. Efecto arrastre o efecto rebaño

Los animales viven en rebaños y suelen adoptar comportamientos idénticos los unos de los otros. Esto es por un instinto de supervivencia, pues hacerlo reduce el riesgo de que sean devorados por un depredador.

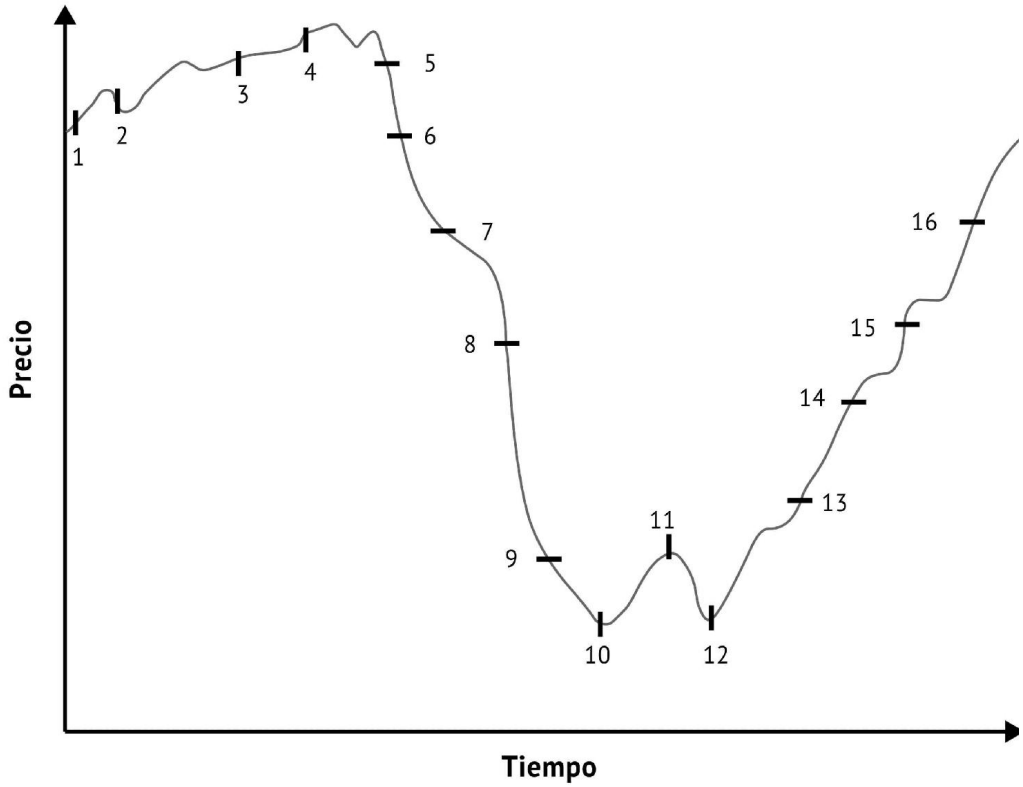
En la sociedad en la que vivimos, basada en comportamientos y relaciones sociales, suele ser habitual que las personas se comporten todas de manera similar. Pero ya vimos que, si realmente quieres cambiar el rumbo de tu vida y de tu dinero, debes hacer las cosas de manera distinta a la mayoría.

Esto es particularmente cierto en el mundo de la bolsa, donde adoptar un comportamiento de rebaño (que se conoce en inglés como *herd mentality*) y dejarnos llevar por la opinión de la mayoría te va a conducir al fracaso. Vas a agotar muy

rápidamente tu capital disponible para invertir y vas a tener que retirarte con importantes pérdidas.

Cuando una inversión está en boca de todos, incluidas personas que nunca han invertido, huye de dicho activo. Porque si te riges por lo que hacen y dicen los demás, vas a comprar y vender en los peores momentos: comprar cuando el activo está sobrevalorado y vender cuando está infravalorado.

Ejemplo:
A continuación, incluyo lo que podría ser el gráfico del precio de cualquier activo que cotiza en bolsa, y lo que podría pensar y hacer en cada momento un inversor inexperimentado que no domina todavía sus emociones cuando se enfrenta a los vaivenes del mercado.



1: *He oído en las noticias que la acción de la empresa Omega está subiendo como la espuma y que puede ser una buena inversión. Lo mismo me han dicho mi peluquero y el taxista que me ha llevado al aeropuerto, así que voy a seguirla de cerca.*

2: *Parece que ha bajado un poco la acción y no sé hacia dónde va a tender, así que cuando vea que vuelve a subir, compro.*

3: *Vaya, se me ha pasado la oportunidad de comprar durante la consolidación, pero si sigo esperando no voy a poder aprovechar la tendencia alcista, así que voy a comprar acciones de Omega.*

4: *¡Qué bien que no esperé para comprar! La acción ha seguido subiendo, así que ya he ganado con esta primera operación. La verdad es que ganar dinero en bolsa es bastante fácil.*

5: *Los precios están bajando porque es una mera corrección. Así que voy a aprovechar esta coyuntura para comprar más acciones de Omega al precio al que lo hice en un principio.*

6: *Qué baratas están ahora las acciones de Omega. Es el momento de aumentar todavía más el número de acciones que poseo de esta empresa.*

7: *Vaya, esta bajada tan fuerte no me gusta. En cuanto las acciones vuelvan a superar el precio de compra inicial las vendo. Así no habré perdido dinero.*

8: *¿¡Cómo es posible que siga bajando la acción!? ¡Qué sangría! Pero bueno, no pasa nada porque en realidad para mí es una inversión a largo plazo, así que ya habrá tiempo en el futuro de que la acción vuelva a subir, solo tengo que ser paciente.* **En otras palabras, esta persona ha decidido dejar correr sus pérdidas, lo cual ya vimos que es un grave error.**

9: *¡No aguanto más, lo vendo todo! La bolsa no es para mí.* **Recordemos que una virtud común a los grandes inversores en bolsa es la paciencia, de lo cual adolece esta persona.**

10: *Qué bien que lo vendí todo porque esto ha seguido bajando y va a seguir haciéndolo.*

11: *Esto es una falsa subida, ya sé cómo funciona la bolsa y a mí no me va a pillar otra vez.*

12: *Lo sabía, menos mal que no caí en la trampa esta vez.*

13: *¿Y ahora por qué suben las acciones de Omega? Esto no hay quien lo entienda. Ya decía yo que la bolsa es como ir al casino o jugar a la lotería.*

14: *Más de uno se va a llevar una mala sorpresa cuando esto vuelva a bajar.*

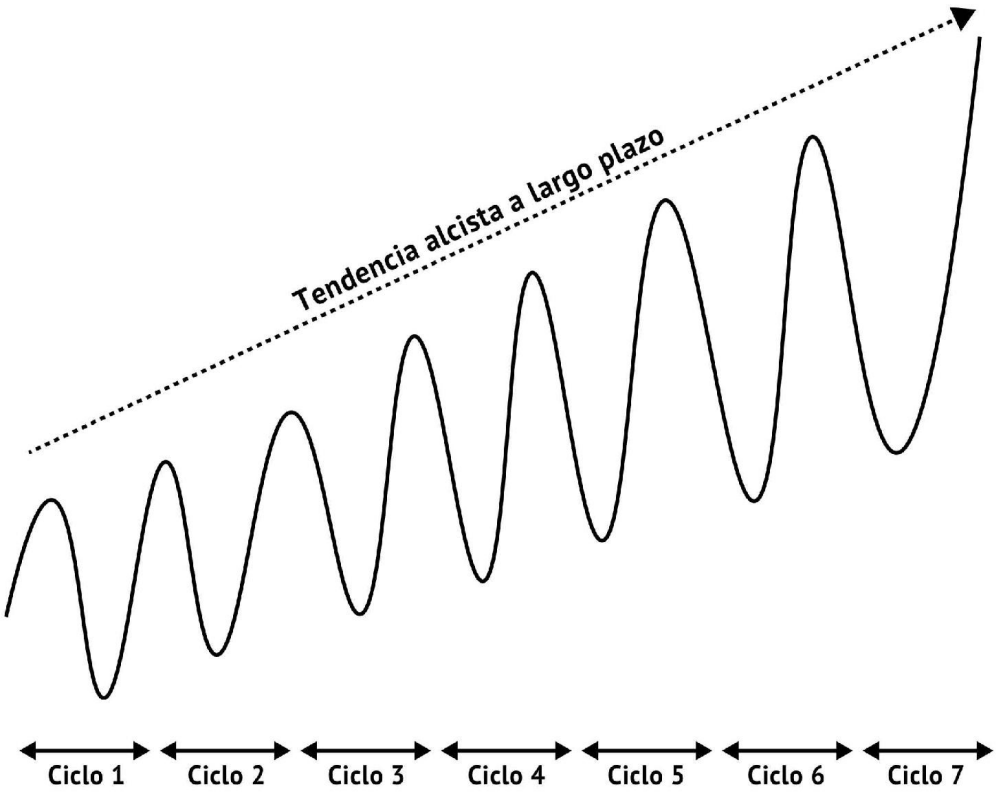
15: *Bueno, parece que no va a haber más bajadas, que se ha instalado una tendencia alcista.*

16: *Sí, esto va a seguir subiendo. Así que voy a comprar acciones de Omega de nuevo. Además, las voy a comprar más barato de lo que las compré la otra vez (en 3).*

Este razonamiento y manera de actuar en los mercados es, por desgracia, muy frecuente entre los inversores más noveles y lleva a muchos novatos a comprar cerca de los niveles más altos (como en 3 en el gráfico anterior) y vender cerca de los niveles más bajos (como en 9), lo cual supone importantes pérdidas económicas y de confianza en uno mismo y en la bolsa de manera más general.

Si después del punto 16 el mercado siguiera su tendencia alcista de manera larga y regular durante un periodo prolongado de tiempo, el inversor podría no solo compensar las pérdidas iniciales sino, además, realizar una plusvalía.

Sin embargo, no hay que olvidar que los mercados son cíclicos, por lo que, si alejamos el *zoom*, veremos algo así.



Vemos que se produce un ciclo detrás de otro porque las economías y, por ende, las bolsas y demás mercados, son, por lo general, cíclicos.

Como los mercados en los que más nos interesa invertir son los que tienen una tendencia alcista a largo plazo, he orientado en el gráfico anterior los ciclos al alza. Un inversor con una clara estrategia de inversión, la suficiente paciencia y un gran dominio de sus emociones realizará plusvalías a largo plazo a pesar de los vaivenes del mercado en el corto plazo.

Sin embargo, una persona inexperta que se deje influenciar constantemente por el ruido de mercado y se comporte como una oveja dentro de un rebaño, va a seguir comprando con regularidad cerca de lo más alto y vendiendo cerca de lo más bajo. En un par de ciclos se va a quedar sin capital para invertir, por lo que va a abandonar, pensando que la bolsa no es para él, dejando así pasar excelentes oportunidades de inversión.

En resumen, evita comportarte como un cordero siguiendo al rebaño. Es mucho más remunerador invertir a contracorriente (lo cual se conoce como *contrarian investing*), comprando tras fuertes caídas cerca de mínimos y vendiendo tras fuertes alzas cerca de máximos.

Pero soy muy consciente de que es muy difícil de hacer (recordemos que es imposible predecir el futuro de las bolsas), por lo que va a ser casi imposible acertar en el mínimo para comprar (pues probablemente seguirá bajando unos días más) y el máximo para

vender (seguramente siga subiendo un poco). Además de que requiere un alto grado de valentía y de manejo de tus emociones. Por eso, en la última sección de este capítulo veremos una manera de invertir casi automática, independiente de las condiciones de mercado, lo cual te va a alejar de las tomas de decisión basadas en conjeturas propias o ajenas y de cualquier decisión emocional.

2. Efecto anclaje

Cuando adoptamos una decisión en los mercados financieros (sea de compra o de venta), tomamos la información que teníamos al comienzo como punto de referencia y nos resulta muy difícil desviarnos de ella. Y ello a pesar de que esta referencia no tenga lógica alguna en el futuro.

Por ejemplo, si compramos acciones a 20 € y su cotización sube a 30 €, el efecto anclaje nos hará pensar que esa acción está cara, y ello sin entrar a valorar si el valor intrínseco de la empresa ha aumentado durante ese tiempo. Eso nos conducirá a no reforzar posiciones cuando, en realidad, sería lo que habría que hacer, pues la adquisición a 30 € seguiría siendo una buena inversión, ya que el precio estaría reflejando el aumento en el valor de la propia empresa.

Exactamente lo mismo ocurriría si el precio de la acción bajara. Cualquier bajada por debajo de 20 € nos parecerá errónea y nos llevaría a pensar que el precio volverá a subir. Pero si el descenso del precio se debe a otras circunstancias e informaciones nuevas de las cuales no disponíamos en el momento de la inversión, es preferible cerrar posiciones para cortar pérdidas e ir en busca de inversiones más rentables.

La mejor manera de alejarse de este error conductual es que tengas un claro plan de acción antes de invertir, que valores las empresas adecuadamente, des el peso que merece a la información nueva y conozcas cuál es el coste de oportunidad de tus inversiones. De esta manera conseguirás invertir en las buenas oportunidades y salir a tiempo de las que no lo son.

3. Sesgo confirmatorio

A las personas no nos gusta que nos lleven la contraria y nos cuesta mucho reconocer que nos hemos equivocado. Por eso tenemos tendencia a buscar, recordar y dar mucho más peso a la información que confirma nuestras creencias y a rechazar lo que contradiga nuestra forma de pensar y actuar.

Por ejemplo, si una inversión que hemos realizado entra en pérdidas, buscaremos información que indique que la cotización del activo va a volver a subir, pues si cerramos la posición para cortar las pérdidas estaremos reconociendo que nos hemos equivocado al seleccionar el activo en cuestión.

La mejor manera de evitar este error conductual es, por un lado, tener una mente abierta, tratar cualquier información de manera objetiva, ser humilde y reconocer nuestros

errores. Por otro lado, **debemos seguir al pie de la letra el plan de *trading* que habremos establecido antes de entrar en posición.** De esta manera no dejaremos que nuestras emociones condicionen el devenir de nuestra inversión.

4. Aversión a las pérdidas

Por naturaleza, los humanos tenemos un miedo excesivo a las pérdidas. Hay estudios empíricos que muestran que, para compensar la frustración y angustia que genera una pérdida, hay que obtener una ganancia del doble, lo cual demuestra con claridad la aversión que tiene el humano a las pérdidas.

Esto condiciona nuestro pensamiento y dicta nuestra manera de actuar, pues preferimos arriesgarnos para evitar una pérdida que hacerlo para conseguir una ganancia.

Ello nos conduce a tomar decisiones erróneas. Por ejemplo, dejar pasar una excelente oportunidad de inversión por considerar que es demasiado arriesgada (cuando en realidad puede que tenga solo una alta volatilidad, aunque a largo plazo sea un activo con un riesgo muy moderado) o salir de posición precipitadamente ante la mínima señal de alarma sin analizar si esta decisión es adecuada.

Para afrontar este sesgo cognitivo debes entender que **las pérdidas son parte del proceso, y que lo que importa es que, en su conjunto, tus inversiones den resultados positivos.**

Todos los inversores en bolsa, incluso los mejores, han tenido pérdidas en algún momento u otro de sus carreras, y no pasa nada por ello. **Debes mantener una visión de conjunto para toda tu cartera de inversión y, de cara a tus inversiones individuales, ceñirte a tu plan de acción preestablecido** que te indicará en qué momento debes cortar las pérdidas para no salir precipitadamente de tu inversión por el miedo a perder.

5. Efecto del último evento

A menudo tenemos tendencia a dar más peso a los eventos recientes que a los que son más lejanos en el tiempo.

Por ejemplo, si se acaba de producir una fuerte corrección en el mercado, o incluso un mercado bajista, nuestra mente estará condicionada a esperar que siga habiendo bajadas cuando en realidad sea estadísticamente más probable que se produzcan fuertes subidas. Ello podría hacer que despreciáramos excelentes oportunidades de inversión o, en el caso opuesto, que incurriéramos en pérdidas si venimos de un largo mercado alcista que ya está tocando a su fin.

La solución pasa por algo que ya he comentado anteriormente, **estudiar detenidamente la historia de los mercados financieros** desde los tiempos más remotos posibles. De esta manera podrás entender cómo han ido evolucionando con el paso del tiempo y cómo han reaccionado frente a todo tipo de situaciones.

Recuerda también que, cuando se te ofrezca algún producto de inversión, no basta con ver la rentabilidad del activo en un corto periodo de tiempo, sino que hace falta tener un

track record más largo para poder valorar en toda su magnitud cómo se ha comportado el activo ante todo tipo de condiciones de mercado.

6. Heurística de la probabilidad o de la representatividad

En relación con el sesgo anterior, la heurística de la probabilidad nos incita a dar más valor y mayor credibilidad a la información que proviene de nuestras propias experiencias, de fuentes cercanas o que tienen una mayor carga emocional para nosotros que a información que proviene de fuentes externas y objetivas.

Al igual que los demás sesgos que hemos visto, la heurística conduce a los inversores a tomar decisiones de manera impulsiva y emocional, comprando caro y vendiendo barato.

La mejor manera de combatir este error conductual es, de nuevo, **tomando decisiones en base a estadísticas y datos objetivos y siempre siguiendo una estrategia** que tenga unos puntos de entrada y de salida de posición claros y determinados antes de comenzar a invertir.

7. Efecto halo

El efecto halo consiste en la generalización que hace erróneamente la mayoría de las personas basándose en sus percepciones, en vez de en hechos objetivos. Eso conduce a que nos gusten o disgusten las cosas en base a una única cualidad.

Esto se traduce en la inversión irracional en un activo financiero, basada tan solo en nuestras emociones y sensaciones, sin antes haberlo analizado todo con detenimiento.

Por ejemplo, si te gustan mucho los productos de Apple como usuario y tienes un iPhone, un iPad, un Mac y un Apple Watch, probablemente pienses que Apple es una gran empresa en la que te gustaría invertir. Hacerlo sin analizar antes si es una buena inversión en base a elementos objetivos y un análisis pormenorizado, sea en base al análisis técnico o fundamental, sería un grave error.

La manera de superar este error cognitivo es **tomándote el tiempo de estudiar la inversión para asegurarte de que no solo es una buena inversión, sino que también lo es en este momento**. Porque, recuerda, hay inversiones que están muy bien en un momento dado, pero pueden ser un fiasco en otro.

8. Sesgo retrospectivo o de resultado

El sesgo retrospectivo consiste en juzgar una decisión o acción en base a su resultado final, en vez de hacerlo en base a la calidad de la propia decisión en función de la información disponible en el momento en que fue adoptada.

Esto es un error cognitivo muy común respecto a las predicciones de analistas financieros. Solemos creer que los analistas que han acertado en el pasado lo volverán a hacer en el futuro y, por lo tanto, confiamos en sus predicciones. Pero es improbable que

vuelvan a hacer una predicción correcta puesto que, como ya vimos, en realidad es imposible predecir los movimientos futuros de la bolsa.

En relación con el sesgo retrospectivo encontramos el exceso de confianza. Si en el pasado hemos tomado decisiones acertadas, esto puede hacer que nos confiemos y comencemos a tomar decisiones en base a nuestras intuiciones, en vez de hacerlo en base a datos objetivos y estadísticas como lo habíamos hecho en un inicio.

La manera de contrarrestar este riesgo es **centrándote en valorar la calidad de la decisión en el momento de su adopción, y no en su resultado**. Además, será preciso que sigas analizando toda la información disponible para tomar una decisión racional y no emocional.

Cómo evitar estos sesgos cognitivos

Debido a que la mayoría de las personas que operan en bolsa toman las decisiones de manera emocional e irracional, serán los inversores que piensen de manera lógica y calmada los que podrán aprovechar las mejores oportunidades de inversión y obtener las rentabilidades más elevadas corriendo un menor riesgo.

Así pues, **antes de comenzar a invertir es primordial que aprendas a contener tus emociones para poder tomar decisiones conscientes, reflexionadas y racionales. Deberías tomar tus juicios en base a estadísticas y datos objetivos para operar siempre en base a una estrategia bien definida, además de un plan de acción detallado antes de entrar en posición.**

Y tu estrategia debería tener una **férrea gestión del riesgo** para que en ningún momento puedas incurrir en mayores pérdidas de las que puedas soportar desde un punto de vista tanto financiero como emocional pues, de lo contrario, operar en bolsa va a ser nefasto para tu salud tanto física como mental.

Por último, deberías apuntar todas tus operaciones para poder analizar (en la medida de lo posible) lo que ha ido bien y lo que ha ido mal. Cuando cometas errores, es fundamental que los analices en detalle para aprender de ellos y no volver a cometerlos.

De esta manera aumentarás tus probabilidades de tomar la decisión acertada en todo momento y disfrutarás también del proceso, lo cual es igual de importante si quieres estar activo en los mercados financieros durante años y años.

Sección 3: Elección de la estrategia de inversión

Siendo consciente de que estoy simplificando en exceso, considero que para los propósitos introductorios de este capítulo se puede decir que existen dos grandes escuelas a la hora de analizar los activos en los que se va a invertir en bolsa:

- **Análisis fundamental.**
- **Análisis técnico.**

A continuación explico brevemente en qué consiste cada uno de ellos, ejemplificando ambos análisis con dos acciones que he tenido en cartera.

Análisis fundamental

El análisis fundamental es también conocido como inversión en valor por su nombre en inglés (*value investing*).

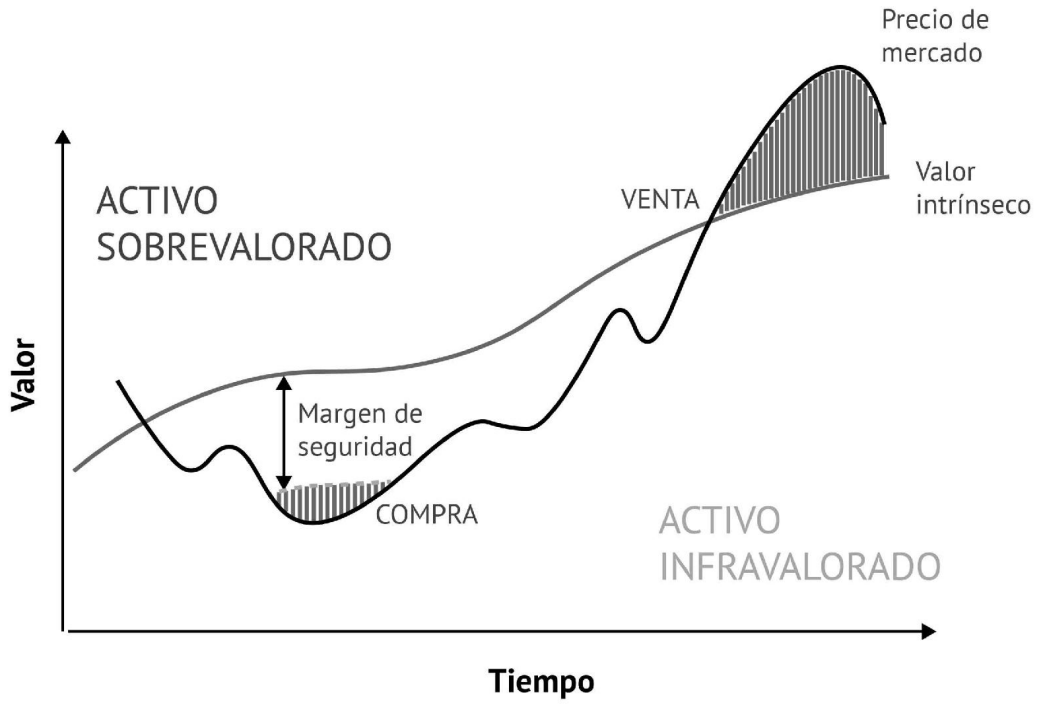
Benjamin Graham es considerado el padre del *value investing*. Hoy por hoy, algunos de los mejores inversores recurren a este tipo de análisis para seleccionar los activos en los que invertir. A parte de los inversores mundialmente reconocidos, como es el caso de Warren Buffett, otros menos conocidos también invierten de manera muy exitosa en valor, tales como Mohnish Pabrai[45], Michael Lee-Chin y Allan Mechan, entre otros muchos.

Para poder explicar en qué consiste el análisis fundamental, primero debes entender que la base del *value investing* descansa en la distinción entre el precio de un activo y el valor de este.

El precio de una acción es la cantidad de dinero que está dispuesto a desembolsar un inversor que quiere comprar esa acción y el precio que está dispuesto a recibir otro inversor que quiere vender esa acción. El precio es un elemento objetivo, pues es algo común para todo el mundo y que se puede consultar de manera pública si se trata de una empresa que cotiza en bolsa.

En cambio, el valor de la acción (conocido como valor intrínseco, precio teórico o precio objetivo) es un concepto mucho más subjetivo, pues es una estimación que hace cada inversor sobre cuánto podría costar la empresa de la cual está valorando sus acciones.

La siguiente gráfica permite entender de una manera visual en qué consiste el análisis fundamental.



En ocasiones el precio de una acción será superior a la estimación del valor que tiene un inversor de dicha acción, en cuyo caso se dice que la acción está sobrevalorada. Al contrario, cuando el precio de la acción es inferior al valor estimado de la misma, entonces se dice que está infravalorada.

El análisis fundamental consiste, por lo tanto, en identificar acciones (o cualquier otro activo financiero) que estén infravaloradas en el corto plazo por motivos coyunturales. Con el tiempo, es decir en el medio y largo plazo, se estima que el mercado se reajustará y que el precio pasará a reflejar el valor verdadero de la acción, lo cual hará aumentar el precio de cotización. Será entonces el momento de vender las acciones que se poseen, obteniendo de esa manera un beneficio.

Cuanto mayor sea la diferencia entre el valor intrínseco del activo y su precio, mayor margen de seguridad tendrá el inversor. Por eso los inversores value intentarán adquirir las acciones cuando mayor sea su margen de seguridad. Así minimizan la probabilidad de pérdidas si el mercado les lleva la contraria y maximizan el retorno que pueden esperar obtener si este les da la razón.

Para poder determinar el valor intrínseco de la empresa en cuestión, el análisis fundamental se basa en el estudio de toda información disponible en el mercado. Dicha información abarca tres grandes categorías:

- **Análisis macroeconómico y geopolítico: dentro de esta categoría se analizan elementos tales como el PIB y su evolución, la tasa de inflación (IPC), política fiscal,**

política económica, tipos de interés, tipo de cambio, déficit público, balanza de pagos, tasa de paro, guerras reales o arancelarias, embargos, etc.

- **Análisis sectorial:** barreras de entrada y salida, grado de concentración, importancia del sector a nivel nacional e internacional, márgenes del sector, nivel de madurez, exposición a los ciclos económicos, etc.

- **Análisis de la empresa en cuestión:** productos y servicios que ofrece, precios, calidad, balance, cuenta de resultados, ratios, política de financiación, exportaciones, dividendos, expansión, etc.

Cuando se comienza analizando la información de lo general (aspectos macroeconómicos) a lo específico (aspectos microeconómicos) se habla de método *top-down*, mientras que cuando se comienza por lo específico para después ver lo más general, se habla de método *bottom-up*.

En cualquier caso, sea cual sea el método utilizado, es evidente que **invertir en base al análisis fundamental requiere tiempo, paciencia y unos muy buenos conocimientos de la empresa en particular y de la economía en su conjunto.** Pero, a cambio, los retornos que se pueden obtener si se escogen bien las empresas y se tiene una gestión del riesgo correcta pueden compensar con creces el esfuerzo y la dedicación empleados en seleccionar los activos.

Ejemplo:
Walt Disney Co. (DIS) es una empresa en la que invertí en base al análisis fundamental hace unos años.
Comencé a invertir en ella en mayo de 2009. Sin entrar en grandes detalles, escogí esta empresa por dos motivos:

- El precio de sus acciones era muy interesante, entre otras cosas, por la significativa bajada por la crisis de las subprime. Eso me ofrecía un buen margen de seguridad.
- Sus perspectivas económicas eran muy favorables, pues se esperaba que las películas que iban a estrenar en los siguientes meses (*Up*, *Alicia en el país de las maravillas*, *Toy Story 3*, *Piratas del Caribe: en mareas misteriosas*, etc.) iban a ser todo un éxito.

Adquirí las acciones por $ 20 en mayo 2009 y las vendí a finales de 2015 por $ 105, lo cual me permitió obtener una rentabilidad de un 400 % en seis años y medio. Y a

ello hay que sumarle los dividendos que distribuyó la empresa durante esos años, que fueron la guinda sobre el pastel

Análisis técnico

En análisis técnico es también conocido como análisis gráfico o análisis chartista (este último término viene del inglés, pues gráfico se traduce como *chart*), aunque hay ligeros matices que diferencian estos tres tipos de análisis.

Charles Henry Dow es conocido como «el padre del análisis técnico», aunque el libro que se considera como «la Biblia» del análisis técnico ha sido escrito por John J. Murphy.

El análisis técnico consiste en la **predicción de la dirección o tendencia de los precios de un activo mediante el estudio del gráfico de precio y volumen de dicho activo**, aunque en ocasiones también se recurre a indicadores técnicos adicionales.

En otras palabras, el análisis técnico permite, mediante el estudio de las gráficas, identificar los activos cuyos precios están a punto de dispararse.

No se trata de tener una bola de cristal pues, recordemos, es imposible predecir los movimientos futuros. Consiste simplemente en considerar que si, históricamente, el precio de los activos va al alza **cuando se aprecian ciertos elementos en un gráfico, entonces es probable que se vuelva a producir dicha situación en el futuro.**

Así pues, para poder llevar a cabo el análisis técnico es preciso saber cómo se ha comportado el mercado en el pasado, puesto que se estima que el comportamiento futuro va a reflejar el comportamiento pasado del activo que está siendo analizado.

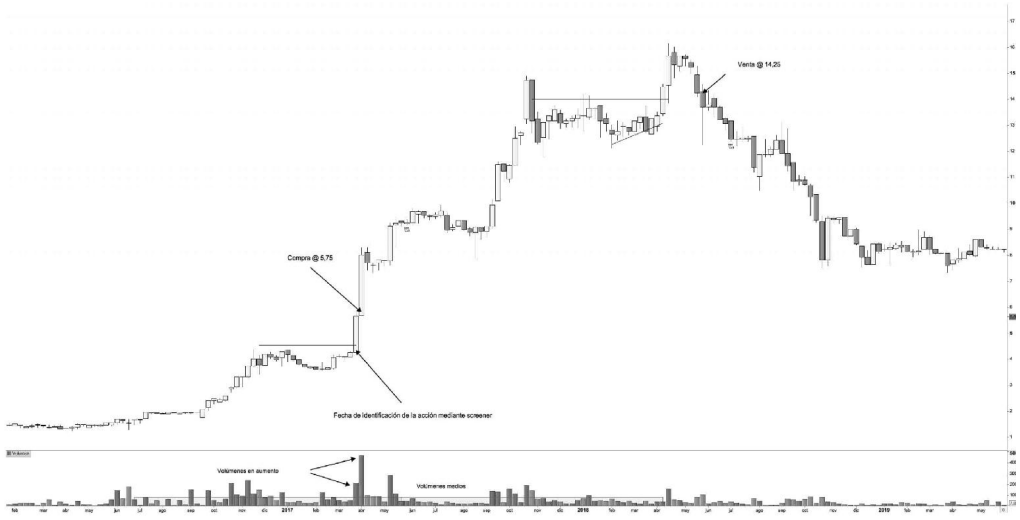
Visto que hay miles y miles de empresas que cotizan en bolsa, para poder hacer la criba de todas ellas de manera eficiente se aplican filtros llamados ***screeners***.

Los screeners son una herramienta de rastreo de mercados que encuentra activos que cumplen nuestros criterios personalizados de *trading*. La clave es saber qué criterios de búsqueda programar en el screener, y la tecnología hará el trabajo pesado por nosotros. El inversor solo tendrá que revisar la lista y seleccionar las acciones cuyo gráfico reúne todos los elementos que buscamos en base a nuestra estrategia de inversión.

Dado que la interpretación de los gráficos puede ser algo subjetiva, el análisis del precio de cotización del activo suele ir acompañado del **análisis de indicadores técnicos** que quedan reflejados, según los casos, o en el propio gráfico del precio o en un gráfico aparte. Existen cientos de indicadores técnicos, siendo algunos de los más conocidos el

indicador RSI (indicador de fuerza relativa), las medias móviles, el MACD, las bandas de Bollinger, estocástico, niveles de soporte y resistencia, etc.[46]

Ejemplo:
Umanis (ALUMS) es una empresa en la que invertí hace un tiempo en base al análisis técnico. En poco más de un año, entre abril 2017 y mayo 2018, me permitió obtener un 150 % de rentabilidad.
El siguiente gráfico muestra la fecha de entrada y salida de posición y algunos de los elementos que me llevaron a tomar ambas decisiones.



Fuente: ProRealTime

A comienzos de abril de 2017 esta acción saltó en mis screeners. Pasé entonces a estudiarla más detenidamente y, para ello, analicé por un lado cómo se había comportado la acción en los meses y años anteriores y cómo se estaba comportando en el momento en que yo la estaba analizando.
Pude constatar que durante varios años la cotización de la acción se había mantenido relativamente estable.
Entre septiembre y diciembre 2016 se había producido un fuerte aumento en el precio de cotización de la acción, duplicando su precio en prácticamente tan solo 3 meses.
Más tarde, entre diciembre 2016 y marzo 2017, se produjo una pequeña corrección/consolidación en el

precio.

Y con esto llegamos a abril 2017, momento en el cual yo estaba analizando la acción. Pude constatar inmediatamente que había un aumento en los volúmenes intercambiados respecto a los volúmenes medios de los últimos meses, lo cual era un claro indicador de que esta acción estaba suscitando un mayor interés por parte de otros inversores, particularmente inversores institucionales.

Para asegurarme de que no era una trampa y que cuando se produjera el *breakout* no fuera una falsa señal, introduje una orden de compra a un precio algo superior, en 5,75 € (de esta manera aumentaría las probabilidades de que, si el precio de cotización subía hasta donde yo había colocado mi orden de entrada, la acción seguiría subiendo también).

Cuando la acción llegó a ese precio, mi orden de compra se ejecutó. Fui viendo cómo el precio de la acción siguió subiendo hasta noviembre 2017, momento en el cual se produjo otra consolidación del precio. Pero yo seguí invertida en esta acción, pues nada indicaba que tuviera que salir de posición todavía.

Finalmente tuve acciones de Umanis en cartera hasta mayo 2018, cuando mi estrategia de inversión en base al análisis técnico me indicó que había llegado la hora de vender. Cerré posiciones en 14,25 €, lo cual supone unas ganancias del 150 % en poco más de un año.

Desde entonces las acciones de Umanis han ido bajando, y de hecho han llegado a estar a 4 € en mayo 2020. Por lo tanto, si no hubiera realizado el seguimiento de mi inversión y hubiera simplemente seguido teniendo Umanis en cartera, hubiera tenido pérdidas, pues el precio al que cotiza la acción en el momento en que escribo estas líneas es inferior al precio de adquisición.

En definitiva, el análisis técnico tiene la gran ventaja de que es un análisis visual, lo cual suele resultar más fácil para muchas personas y también requiere menos tiempo. Por el contrario, es muy propenso a los excesos de confianza, ya que muchas veces nuestro cerebro nos hace ver figuras chartistas que en realidad no existen por el mero hecho de intentar convencernos de que es una buena inversión desde un punto de vista gráfico cuando, en realidad, nos estamos dejando guiar por las emociones[47].

Entonces, ¿es mejor el análisis fundamental o el análisis técnico?

Existe una creencia muy extendida de que estos dos tipos de análisis son mutuamente excluyentes y que un inversor solo puede llevar a cabo uno u otro. Pero lo cierto es que **ambos análisis son compatibles y, de hecho, es recomendable combinarlos.**

Por ejemplo, un mismo inversor podría utilizar el análisis técnico para realizar inversiones a corto y medio plazo que requieran de una gestión más activa (como podría ser por ejemplo el *day trading* o el *swing trading*) y recurrir al análisis fundamental para invertir a largo plazo mediante una inversión mucho más pasiva.

También se podría contemplar el uso del análisis fundamental para identificar los activos en los que invertir y, posteriormente, recurrir al análisis técnico para determinar los puntos óptimos de entrada y salida de posición.

En definitiva, lo ideal es dominar ambas estrategias de inversión para sacarles el máximo partido, sea de manera independiente o conjunta.

Sección 4: Elección del horizonte de inversión

En esencia, existen tres horizontes de inversión: corto, medio y largo plazo.

A continuación vamos a hablar brevemente de cada uno de estos tres horizontes de inversión.

1. Corto plazo

Cuando hablamos de corto plazo en bolsa, estamos a menudo hablando de inversiones rápidas, donde la entrada y la salida se producen el mismo día.

Los *traders* que hacen *scalping* buscan realizar multitud de pequeñas plusvalías en periodos de tiempo extremadamente cortos. Estamos hablando de minutos o incluso segundos para las operaciones más rápidas.

Por su parte, el day trading tiene un objetivo similar, pero las posiciones se mantienen durante algunas horas. Los *traders* tienden a cerrar sus posiciones antes del fin de la jornada bursátil, motivo por el cual también se habla de intradía.

No es un tipo de inversión que yo realice, porque no me gusta la tensión que genera el tener que estar delante de la pantalla del ordenador durante la sesión bursátil hasta determinar el mejor momento para entrar y salir de posición. En definitiva, no es una inversión que encaje con mi personalidad ni mi ritmo de vida.

Sin embargo, hay *traders* que se dedican a ello de manera profesional e incluso semiprofesional y les va muy bien.

Lo que quiero que retengas es que **debes valorar por ti mismo si este estilo de inversión es apto o no para ti.**

Si lo es, asegúrate de formarte bien antes de comenzar a invertir, sobre todo si lo vas a hacer con apalancamiento, pues con este tipo de inversión puedes perder mucho dinero y muy rápido, no solo por los vaivenes del mercado, sino por las comisiones que te cobrará tu bróker, que serán altas por el número elevado de operaciones que realizarás cada mes.

Además, a pesar de invertir en el corto plazo deberías contemplar el invertir también a largo plazo en base a alguna de las estrategias de inversión que mencionaré más adelante, puesto que son perfectamente compatibles y dará una mayor estabilidad a tu cartera.

2. Medio plazo

En el medio plazo se puede invertir de varias maneras en bolsa, entre las que destaca el *swing trading*.

En este caso la inversión puede ir desde varios días a varias semanas o incluso meses. Lo cierto es que el horizonte de inversión no está predeterminado, sino que va a depender de cómo evolucione esta. Si no ha sido una inversión acertada, cerraremos posiciones lo antes posible (recuerda que no debes dejar correr tus pérdidas). En cambio, si el mercado nos da la razón, seguiremos en posición hasta que haya un cambio en la tendencia del precio del activo en cuestión.

Un ejemplo es la empresa Umanis, de la que ya hemos hablado en un ejemplo anterior. Vimos que ni compré cuando estaban en mínimos (pocos días antes las acciones habían estado cotizando a 4 € y yo las compré a 5,75 €) ni vendí cuando marcó un máximo (las acciones llegaron a valer más de 15 €, pero yo las vendí a 14,25 €). Sin embargo, a pesar de ello obtuve unas ganancias de un 150 % en poco más de un año, lo cual está francamente bien. Sobre todo, sabiendo que, siendo paciente y esperando al momento del *breakout* para entrar en posición, me permitió invertir en unas acciones que, estadísticamente, tenían una mayor probabilidad de subir que de bajar.

Así pues, la inversión a medio plazo evita el aburrimiento de la inversión a largo plazo, ya que permite mantenerte activo en los mercados financieros de manera regular, pero sin la necesidad de estar tan pendiente de ellos como con las inversiones a corto plazo.

En cualquier caso, para invertir en bolsa a medio plazo también es preciso tener una estrategia de inversión bien definida, dominar los instrumentos en los que vas a invertir, tener disciplina financiera y ser capaz de invertir de manera racional y no emocional.

3. Largo plazo

Las inversiones a largo plazo son aquellas que tienen un horizonte de inversión de varios años.

Son inversiones que requieren un alto nivel de paciencia, pues es muy probable que durante meses y meses tengamos que adoptar una posición de mero observador, sin realizar ninguna operación.

Por eso resultan terriblemente aburridas en su mayoría, pero no por ello son menos rentables. La paciencia da sus recompensas, como ya he mencionado.

Existen multitud de estrategias de inversión a largo plazo. Ya hemos hablado del *value investing*. En la última sección de este capítulo hablaremos en detalle de otras dos estrategias de inversión a largo plazo accesibles para todos los inversores, incluso los más novatos: el buy and hold sobre índices y la inversión en empresas que distribuyen dividendos.

Sección 5: Elección del tipo de gestión

Con independencia del tipo de estrategia que se emplee para invertir en bolsa, la gestión puede ser de tres tipos:

- Gestión activa.
- Gestión pasiva.
- Gestión propia.

A continuación voy a explicar cada una de estas tres formas de gestión y por qué considero que lo mejor para ti es la gestión pasiva y la gestión propia, pero no la gestión activa.

1. Gestión activa

La gestión activa es un método de gestión de una cartera de inversión en la que se busca conseguir un rendimiento superior al del mercado. En otras palabras, el gestor del fondo trata de batir al mercado, a cambio de lo cual cobra una comisión por la gestión realizada.

Cabe destacar que cuando nos referimos a «el mercado», nos estamos refiriendo a los índices bursátiles de referencia. Es decir, a los índices que nos van a permitir determinar cómo de bien (o mal) lo ha hecho un determinado fondo.

La labor del gestor del fondo consiste, por lo tanto, en ir modificando la composición del fondo mediante la compra y venta de activos financieros en momentos clave para así intentar invertir en todo momento en los activos más remuneradores, que van a ofrecer una rentabilidad superior a la media del mercado.

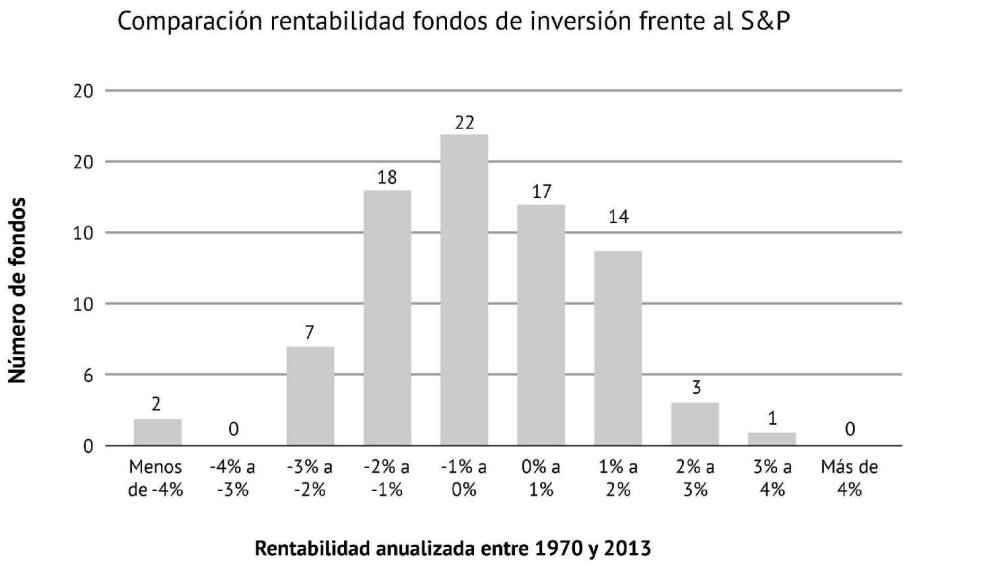
Esa es la teoría. Pero lo cierto es que la práctica es bien distinta.

Lo primero que hay que saber es que **está histórica y estadísticamente demostrado que es casi imposible batir al mercado**.

Se han realizado numerosos estudios al respecto, y todos ellos demuestran lo mismo: de media, los fondos de gestión activa ofrecen una rentabilidad muy similar a la del mercado. Sin embargo, estamos hablando de una rentabilidad bruta, por lo que, si descontamos las comisiones del gestor, la rentabilidad será (bastante) inferior a la obtenida si nos hubiéramos limitado a replicar el índice.

Uno de mis estudios preferidos sobre este tema es el que se encuentra en el libro *Un paseo aleatorio por Wall Street*, de Burton G. Malkiel[48].

La siguiente gráfica ha sido elaborada en base a la información contenida en dicho libro.



El motivo por el que me gusta tanto ese estudio es porque, a través de él, se pueden sacar dos conclusiones muy reveladoras:

- **La primera es que, de media, los fondos de gestión activa han sido incapaces de batir al mercado (en este caso, el índice de referencia es el S&P 500 de EE. UU.). No hay más que mirar las estadísticas, que hablan por sí solas.**

- **La segunda es que hay algo que se conoce como *survivor bias*, que se podría traducir como sesgo del superviviente. De los 358 fondos que se comenzaron a analizar en 1970, año de inicio del estudio, solo 84 (es decir, menos de un 24 %) sobrevivieron y seguían en activo en 2013, cuando concluyó el estudio. En otras palabras, los datos reflejados en el gráfico anterior están positivamente trucados en favor de los fondos de gestión activa que sobrevivieron. De haberse incluido en el estudio la rentabilidad del 76 % de los fondos que desaparecieron entre 1970 y 2013, la gráfica anterior tendría un aspecto bien distinto, con las mayores barras encontrándose a la izquierda del todo, en la categoría de «menos de un -4 %» de rentabilidad, pues desaparecieron precisamente por ser su rentabilidad negativa y muy inferior a la del S&P 500.**

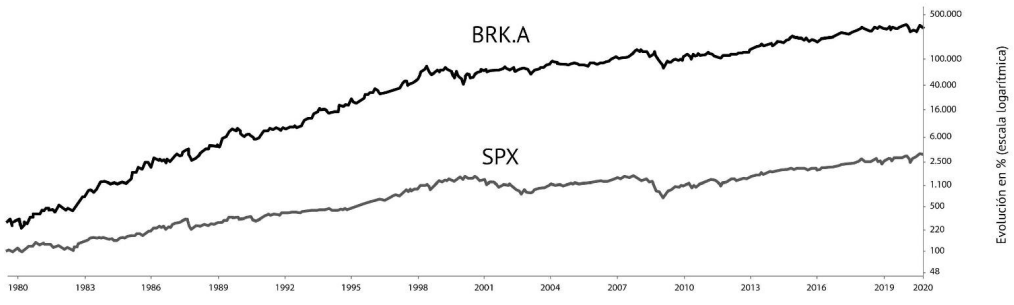
En definitiva, de media, los fondos de gestión activa han sido incapaces de batir al mercado de manera consistente y prolongada en el tiempo, siendo su rentabilidad bruta media muy similar a la del propio índice.

Sin embargo, al deber los clientes pagar comisiones de gestión al fondo, su rentabilidad neta será inferior a la que habrían obtenido si hubieran replicado el índice mediante la gestión pasiva.

A estas alturas, cualquier persona que esté informada acerca del mundo de la bolsa sabrá que algunos conocidos inversores sí consiguen batir al mercado, año tras año.

El ejemplo más conocido es, sin duda alguna, el de Warren Buffett. El siguiente gráfico compara la evolución del precio de las acciones de su compañía, Berkshire Hathaway (BRK.A) frente al S&P 500 entre 1980 y 2020.

Evolución de Berkshire Hathaway frente al S&P 500 (1980-2020)



Fuente: TradingView

No solo el retorno es impresionante, sino que lo es más el hecho de que lo haya podido conseguir durante más de cuatro décadas y sabiendo todo el capital que mueve Berkshire Hathaway (más adelante volveremos sobre este punto).

Otro ejemplo también muy conocido es el de Peter Lynch, que durante los trece años que estuvo al frente del fondo Magellan de Fidelity (entre 1977 y 1990) obtuvo una rentabilidad media anual neta del 29,2 %, lo cual supone casi el doble que el S&P 500 durante el mismo periodo de tiempo. De nuevo, una cantidad impresionante, sobre todo teniendo en cuenta que el fondo gestionaba por aquel entonces catorce mil millones de dólares (frente a los dieciocho millones que tenía cuando comenzó a gestionar el fondo en 1977).

Pero entonces, si ellos lo han hecho, otros gestores también podrán batir al mercado, ¿no?

Sí, por supuesto que sí. Pero quien lo haga será la excepción y no la regla. De los miles y miles de gestores de fondos solo un puñado conseguirá batir al mercado de manera regular, año tras año. Las probabilidades de que sea justo el gestor del fondo en el que tú has invertido son infinitesimales. Recordemos lo que mencionaba antes sobre el sesgo de resultado.

Pensarás entonces: «Entiendo lo que dices de que cuando no son conocidos es muy difícil escoger justo al gestor que sí lo va a hacer mejor que la media. Pero si comienzo a invertir con los gestores estrella una vez que ya han demostrado tener un don especial para escoger activos más remuneradores que la media, entonces no me equivocaré y obtendré una buena rentabilidad que, además, será superior a la del mercado».

La realidad es que no, puesto que no se está teniendo en cuenta un elemento que se llama el **coste de impacto** (*impact cost* en inglés) que surge a raíz de tener que gestionar un fondo de mayor tamaño. Porque, de igual manera que tú vas a querer invertir tu dinero con el gestor estrella, también lo van a querer hacer decenas de miles de personas y, sobre todo, fondos institucionales, que son los que más capital mueven. Esto va a hacer que el gestor vaya a tener que invertir mayores cantidades de dinero, miles de millones en algunos casos.

El coste de impacto implica que, si un inversor es muy grande y mueve grandes cantidades de dinero, al realizar la compra de títulos va a hacer fluctuar el precio de adquisición al alza.

Esto le va a perjudicar a él mismo, pues va a tener que fraccionar sus compras a lo largo del tiempo para no impactar tanto al precio de mercado y, aun haciéndolo, va a pagar más por adquirir dichos títulos que si manejara un menor volumen de capital.

Lo mismo ocurre con las ventas cuando vaya a querer salir de posición: obtendrá un precio de venta menor por el mero hecho de que, al comenzar a vender los títulos, va a

descender el precio para sí mismo también.

Además, al tener mucho más capital disponible para invertir, va a tener que invertir en un mayor número de empresas. Por ejemplo, Peter Lynch comenzó invirtiendo en un par de decenas de empresas y acabó teniendo capital invertido en más de 1.700 empresas.

Por último, pero no por ello menos importante, a los gestores de fondos de mayor tamaño les resulta muy difícil (si no imposible) invertir en pequeñas y medianas empresas (lo que se conoce en inglés como *small-cap* y *mid-cap* respectivamente), precisamente por el coste de impacto. Por eso deben invertir en empresas más grandes que, históricamente, han ofrecido un menor retorno.

Volviendo al ejemplo de Peter Lynch, esto explica por qué, de los trece años que estuvo a la cabeza de Magellan, los cuatro últimos su rentabilidad fue casi la misma que la del S&P500: precisamente porque el fondo era tan grande que le resultaba imposible realizar el mismo tipo de inversiones que le habían conducido a obtener una rentabilidad tan elevada en los primeros años, cuando el fondo era más pequeño y, por lo tanto, más manejable y rentable.

En definitiva, creo sinceramente que la gestión activa no está pensada para el lector promedio de este libro que, sin duda, obtendrá una mayor rentabilidad neta y mayor satisfacción personal optando por la gestión pasiva o incluso la gestión propia. Otra cosa será cuando tengas un capital ya considerable para invertir (si lo tienes), pues a través de los fondos de gestión activa podrás invertir en activos que, de otra manera serían inalcanzables para un inversor particular.

2. Gestión pasiva

La gestión pasiva consiste en invertir en productos financieros que replican el comportamiento de un determinado índice. Algunos de los índices más conocidos del mundo y que, por lo tanto, más se replican son el S&P 500, DJIA, NASDAQ Composite, IBEX 35, DAX 30, FTSE 100, etc.

Los fondos de gestión pasiva se limitan a adquirir títulos de todos los componentes del índice que replican, para que todas las empresas tengan el mismo peso en el fondo que en dicho índice y así se mantenga la proporción en la constitución de este.

Así pues, el inversor no debe preocuparse de escoger una a una las empresas o activos en los que va a invertir. En su lugar, lo único que debe hacer es escoger el índice que le interese y adquirir participaciones del producto financiero que lo replique (generalmente los ETF y fondos indexados).

Por consiguiente, la rentabilidad de un fondo de gestión pasiva será la misma que la del índice de referencia, descontando comisiones.

Te preguntarás entonces: «Pero, si tengo que descontar las comisiones al igual que ocurre con la gestión activa, ¿la rentabilidad media no va a ser prácticamente idéntica en ambos

casos?».

No, porque las comisiones de un fondo de gestión pasiva son muy inferiores a las comisiones de un fondo de gestión activa. Tiene su lógica, pues es comprensible que el gestor de un fondo de gestión activa, que necesita estar monitorizando y analizando el mercado y la actualidad en permanencia, obtenga una mayor remuneración que el gestor de un fondo de gestión pasiva, que lo único que tiene que hacer es replicar la composición del indice, nada más.

De media, los fondos gestionados activamente tienen una comisión anual de un 1-2 % (algunos incluso mucho más). En cambio, un fondo de gestión pasiva suele tener una comisión de entorno a un 0,2-0,5 % (aunque, como siempre, variará mucho de un fondo a otro).

Tal vez una diferencia de un 1 % anual no te parezca mucho, pero a la larga la diferencia puede ser colosal.

No me voy a extender más acerca de la gestión pasiva aquí, porque en la última sección de este capítulo veremos un ejemplo concreto de cómo puedes invertir en gestión pasiva.

3. Gestión propia

Como su nombre indica, la gestión propia consiste en seleccionar y gestionar uno mismo sus propias inversiones.

Está a mitad de camino entre la gestión activa y la pasiva.

Por un lado, es más entretenida que la gestión pasiva, ya que estaremos algo más implicados en los mercados financieros (actuando siempre de forma racional y no emocional, claro está), pero también nos requerirá más tiempo y conocimientos técnicos.

Por otro lado, nos ahorraremos las comisiones de los gestores activos, pero debemos ser conscientes de que no podremos competir con ellos en términos de recursos. Esto implica que no podemos pretender tomar decisiones tan rápido como ellos en momentos críticos ni tampoco pretender abarcar un abanico tan amplio de mercados y estrategias de inversión. Es preferible que te centres en un mercado, tipo de activo y/o estrategia de inversión concretos para focalizar toda tu atención y energía en obtener beneficios de esta manera.

De nuevo, no me voy a extender más acerca de la gestión propia. En la última sección de este capítulo te daré un ejemplo concreto a través de la inversión en dividendos. Otro ejemplo que ya hemos mencionado sería el *swing trading* y, para quien le gusten las emociones fuertes, el *day trading* e incluso el *scalping*.

Sección 6: Las herramientas para invertir en bolsa

Los activos que vas a adquirir y la estrategia de inversión que vas a aplicar van a determinar las herramientas que necesitarás para invertir en bolsa.

De manera general, vas a necesitar tres tipos de herramientas:

- Herramientas para identificar los activos en los que invertir.
- Herramienta para ejecutar la inversión.
- Herramienta para realizar el seguimiento de la inversión.
- A continuación vamos a hablar de cada una de ellas.

1. Herramientas para identificar los activos en los que se va a invertir

Ya hemos visto que no debes escoger los activos solo porque están en boca de todos o porque hayas leído en el periódico que es una excelente opción en estos momentos. Si lo haces, te estarás asegurando el fracaso, pues estarás comprando en mal momento (porque el activo estará caro) y/o porque te estarás dejando llevar por tus emociones en vez de por tu análisis y estrategia.

Así pues, **es críticamente importante que te tomes el tiempo de analizar y entender el activo en el que vas a invertir.**

Si te vas a decantar por el análisis técnico, en mi opinión una de las mejores plataformas de gráficos bursátiles es ProRealTime que, además, es totalmente gratuita en su versión en tiempo diferido[49].

Existen muchas otras plataformas también muy buenas, como, por ejemplo, Investing.com, Tradingview, StockCharts, Finviz, Yahoo! Finance, Google Finance, etc.

Lo mejor es que **pruebes varias de estas plataformas y escojas la que más te guste desde un punto de vista visual y más se adapte a tus necesidades** en función de las herramientas que ofrecen (por ejemplo, no todas permiten aplicar indicadores, que son imprescindibles si vas a invertir en base al análisis técnico).

En cambio, si prefieres realizar análisis fundamental, lo que vas a necesitar es tener acceso a información de calidad.

Si estás comenzando y no quieres gastarte dinero en revistas especializadas, te alegrará saber que hay una cantidad muy importante de información de calidad en portales tales como Investing.com[50], Morningstar, Bloomberg, ETF.com (con su excelente buscador llamado ETF Screener & Database), etc. Hay una amplísima oferta de herramientas gratuitas, unas mucho mejores que otras, por lo que deberás escoger las verdaderamente buenas y, de entre todas ellas, las que más se adapten al tipo de inversión que vas a realizar.

Cuando tengas un mayor presupuesto, puedes entonces optar por herramientas más avanzadas de pago y prensa especializada en los sectores que sean de tu interés. En cada caso concreto deberás sopesar el beneficio que obtienes de la suscripción a la herramienta/publicación en cuestión frente a su precio, pues a menudo son relativamente costosas y solo merece la pena contratarlas cuando comienzas a tener un capital más o menos importante.

En definitiva, debes buscar siempre las herramientas más adecuadas según el tipo de inversión que deseas realizar. **Las herramientas que utilices también deben estar en consonancia con tu grado de conocimiento de los mercados financieros y el valor de tu cuenta de *trading***, por lo que es preferible que comiences utilizando herramientas sencillas para, progresivamente, emplear herramientas más avanzadas a medida que aumentan tus conocimientos y dominio de las inversiones.

2. Herramienta para realizar la inversión

Una vez que hayas identificado el o los activos en los que vas a invertir, deberás entonces utilizar una herramienta para ejecutar la inversión.

Esto es lo que se conoce como un **bróker**, que no es más que la entidad que te va a permitir introducir las órdenes de compra y de venta.

Antiguamente era habitual utilizar el bróker de tu banco para invertir en bolsa, pues era cómodo tenerlo todo en un mismo sitio. Sin embargo, con el avance de la tecnología, en mi opinión ya no tiene ningún sentido utilizar las plataformas que ofrecen los bancos para invertir en bolsa.

Por un lado, las comisiones son mucho más elevadas que las de casi cualquier bróker *online*. Dicho esto, más adelante explicaré por qué no solo importan las comisiones a la hora de escoger un buen bróker.

Por otro lado, te estarás limitando, sin necesidad, en el número de mercados en los que podrás invertir, así como los tipos de productos financieros en los que podrás hacerlo.

¿Qué bróker escoger entonces? Lo cierto es que no hay una única respuesta, pues va a depender de cada inversor.

Para poder tomar tu propia decisión al respecto vas a tener en consideración, como mínimo, los siguientes puntos:

- **Cuál es tu capital inicial:** hay algún bróker (en general los más fiables) que tiene requisitos de capital mínimo. Esta es una medida que implementan para hacer una criba, pues solo desean clientes que se toman en serio sus inversiones y no personas que creen que la bolsa es un casino. Es importante entender que una cosa es el capital mínimo que se exige para abrir la cuenta, y otra distinta es el capital que sea preciso tener invertido en todo momento. Por ejemplo, algún que otro bróker exige

tener 10.000 € en la cuenta de *trading*, pero, una vez abierta la cuenta, puedes operar con únicamente una fracción de ese capital si lo deseas, como por ejemplo 2.000 €.

- **En qué mercados quieres operar:** si deseas invertir en mercados internacionales (lo cual, como ya he mencionado, es muy recomendable porque las mejores oportunidades de inversión se suelen encontrar en el extranjero), entonces deberás escoger un bróker que te permita hacerlo con las mejores condiciones posibles.

- **Con qué productos financieros quieres operar:** si bien la gran mayoría de los brókeres permiten invertir en acciones y demás activos financieros que mueven mucho volumen como son los principales bonos, solo algunos te permitirán invertir en productos más exóticos, tales como ciertos ETF, REIT, derivados, forex, etc.

- **Tu país de residencia:** no todos los intermediarios admiten clientes de cualquier parte del mundo y hay restricciones para clientes de EE. UU. y/o de la Unión Europea. Por lo tanto, debes asegurarte de que el bróker que te interesa permite abrir cuenta desde tu país de residencia.

- **Facilidad de uso de la plataforma de *trading*:** puedes escoger el mejor bróker de todos, pero si la plataforma te resulta engorrosa o incluso compleja de utilizar, no vas a avanzar mucho. Por lo tanto, si eres principiante, es probable que tenga más sentido comenzar con un bróker cuya interfaz sea muy intuitiva para luego cambiarte a otro mejor, a medida que vayas cogiendo soltura y experiencia.

  Al respecto cabe destacar que, si inviertes a corto plazo, el cambio de bróker no es problema alguno al no tener posiciones abiertas. Se tratará simplemente de transferir los fondos de tu cuenta de *trading* a tu cuenta bancaria y, de ahí a tu cuenta de *trading* con el nuevo bróker.

  En cambio, si inviertes a medio y largo plazo, tendrás que decidir si prefieres cerrar todas tus posiciones para transferir el dinero de la misma manera que acabo de explicar o si, por el contrario, prefieres realizar un traspaso de posiciones de un bróker a otro. En mi opinión, deberías evitar la primera opción, pues vas a tener que pagar impuestos por las plusvalías que hayas realizado, aunque acto seguido vuelvas a comprar las mismas acciones (y recuerda el impacto tan significativo que tienen los impuestos sobre tu dinero). Además, hoy en día muchos brókeres te ayudan a realizar el traspaso, frecuentemente por una pequeña comisión, aunque algunos lo hacen incluso de manera gratuita. Es un proceso que puede durar algunas semanas y que te puede exigir rellenar varios formularios, pero, bajo mi punto de vista, es una mejor opción.

- **Comisiones:** ya hemos hablado del efecto devastador que puede tener sobre tu inversión una comisión anual de tan solo un 1 o 2 %, independientemente de que esta comisión te la cobre un gestor de un fondo o un bróker. Por lo tanto, es vital encontrar un bróker que tenga las comisiones lo más bajas posible. Dicho esto, las comisiones no lo son todo. Tienes que saber que, cuando el bróker es gratuito para el usuario, es porque la comisión eres tú. Me explico: los brókeres no son obras de caridad y, como cualquier entidad con ánimo de lucro, busca maximizar su beneficio. Si el bróker no te cobra cuando realizas tus órdenes de compra y de venta es porque posiblemente obtiene una remuneración por otra parte. Por ejemplo, vendiendo tus datos personales, o incluso prestando temporalmente tus activos financieros a otras personas. Otra opción es que ofrezca menos garantías que sus competidores o, en el peor de los casos, que sea una estafa de las que, por desgracia, tanto abundan por internet.

Por si te sirve de guía, el bróker que yo utilizo es Interactive Brokers pues, personalmente, me parece el mejor del mundo por el amplio abanico de productos y mercados en los que se puede invertir, y ello pagando comisiones realmente bajas. Sin embargo, soy consciente de que no es un bróker adaptado para todo el mundo por su complejidad y el capital mínimo que exige para abrir una cuenta.

Así pues, te animo a que realices tus propias búsquedas para averiguar qué bróker es el más conveniente en tu caso concreto[51]. Y si tienes dudas entre varios, te animo a que abras una cuenta virtual en varios de ellos y pruebes a ver cuál te gusta más.

De hecho, aprovecho para decirte que es muy importante que, antes de lanzarte a operar con dinero real, te tomes un tiempo (el que sea necesario para ti) para practicar en simulado con dinero virtual. Es lo que se conoce como hacer *paper trading*[52].

Ejemplo:
Tal vez te hayas dado cuenta de que, cuando nombro activos financieros, suelo incluir a continuación una palabra entre paréntesis. Se trata del código bursátil o ticker, que permite identificar el activo en cuestión (acciones, bonos, ETF, REIT, forex, etc.)[53]. Es también el código que deberemos emplear en nuestro bróker para introducir órdenes de compra o de venta sobre los activos que nos interesen.
A continuación, incluyo algunos ejemplos de nombres de

acciones y *tickers* para que veas que, si bien por lo general el *ticker* refleja el nombre de la acción, en ocasiones es algo distinto, por lo general basado en una decisión de *marketing*:

- Santander (SAN).
- BBVA (BBVA).
- Apple (AAPL).
- 3M (MMM).
- Cedar Fair (FUN).
- Harley Davidson (HOG).
- Dynamic Materials Corp (BOOM).
- Olympic Steel (ZEUS).

También debes saber que la elección del bróker no es una decisión que te vincula de por vida pues, como ya he mencionado, muchos de ellos permiten transferir posiciones de un bróker a otro, evitando así tener que cerrar posiciones en uno y volver a abrir en otro nuevo, ahorrándote el tener que pagar impuestos por el camino.

Por lo tanto, es francamente importante que te tomes el tiempo de comparar varios brókeres y escojas el que más se adecue a tus necesidades y conocimientos. No debes limitarte a utilizar sin más el mismo bróker que tu vecino, pues tal vez no sea el más adecuado para ti. Haz bien los deberes puesto que hay mucho en juego.

3. Herramienta para realizar el seguimiento de la inversión

Con los dos tipos de herramientas que hemos visto ya podrás operar en bolsa.

Sin embargo, para invertir en bolsa de manera inteligente y sacarles el máximo partido a tus inversiones, te hará falta una tercera herramienta: **un diario de tus inversiones**. Será una herramienta tremendamente útil y, sin embargo, gratuita.

Debes disponer de un bloc de notas o de una hoja de cálculo electrónica donde apuntes todas tus operaciones. Como mínimo, deberías incluir la siguiente información:

- Fecha de compra y de venta.
- Motivos que te llevaron a comprar y vender el activo en cuestión.
- Precio de compra y de venta.

- Capital máximo que puedes perder con la operación (recordemos la importancia de llevar a cabo una férrea gestión de capital y del riesgo al que está expuesto nuestro dinero en todo momento).
- Cantidad de acciones adquiridas.
- Cantidad de dividendos obtenidos durante la inversión.
- Cantidad de ganancias/pérdidas.
- Comisiones pagadas al bróker.

Es muy importante realizar el seguimiento de tus inversiones en bolsa de manera regular (la frecuencia del seguimiento dependerá, lógicamente, de la estrategia de inversión que apliquemos y de nuestro horizonte de inversión). Ello por dos motivos.

El primero, mantener a raya tus emociones y que no cometas errores por dejarte llevar por tus impulsos. Ya hemos hablado en detalle de la psicología, por lo que solo voy a recordarte aquí la importancia de dominar tus emociones antes de comenzar a invertir para evitar cometer los sesgos cognitivos que tanto dinero te pueden costar.

El segundo, el poder tener una visión de conjunto de todas las operaciones realizadas y, sobre todo, poder replicar las operaciones que han ido bien y, cuando hayan ido mal, aprender de los errores en la medida de lo posible.

Por consiguiente, un diario de operaciones, por básico que sea, va a ser una herramienta realmente valiosa para ti. Te va a permitir no solo dominar tus emociones, pues ya sabrás por adelantado el plan de *trading* que debes seguir, sino que también te va a ayudar a tener una visión global de tus *trades* y ello te va a convertir en un mejor inversor en bolsa día tras día.

Sección 7: Algunas estrategias probadas para invertir en bolsa

Existen numerosas estrategias de inversión en bolsa, algunas mucho más rentables que otras, y algunas mucho más complejas que otras.

Pero, como hemos visto en el capítulo introductorio de esta tercera parte del libro, **una inversión no tiene por qué ser compleja para ser rentable.**

Por ese motivo, a continuación voy a hablar de dos estrategias de inversión muy sencillas de poner en práctica. Además, son dos estrategias que se combinan muy bien entre sí, ya que, mientras que una busca la apreciación del capital a largo plazo (la inversión en índices), la otra busca recibir ingresos pasivos de manera recurrente desde este preciso momento (la inversión en dividendos).

Estrategia 1: Inversión en índices a largo plazo

Ya hemos visto que la gestión pasiva es, de media, más rentable que la gestión activa. Pero si está estadísticamente probado que funciona mejor, ¿por qué no hay más inversores que la aplican? Principalmente por tres motivos:

- **Por desconocimiento. Cuando has leído varios libros sobre bolsa y has estudiado a los mejores inversores de la historia (de hecho, te recomiendo que hagas ambas cosas) conoces las estadísticas que te he presentado hasta ahora. Sin embargo, si eres novato en el mundo de la bolsa y te guías por lo que lees en la prensa generalista, solo habrás oído hablar de la gestión propia (generalmente en base a la inversión en grandes empresas tales como Santander, Telefónica, Amazon, Microsoft, etc.) y de la gestión activa. Pero desconocerás por completo la existencia de la gestión pasiva y, más aún, sus beneficios frente a la gestión activa.**

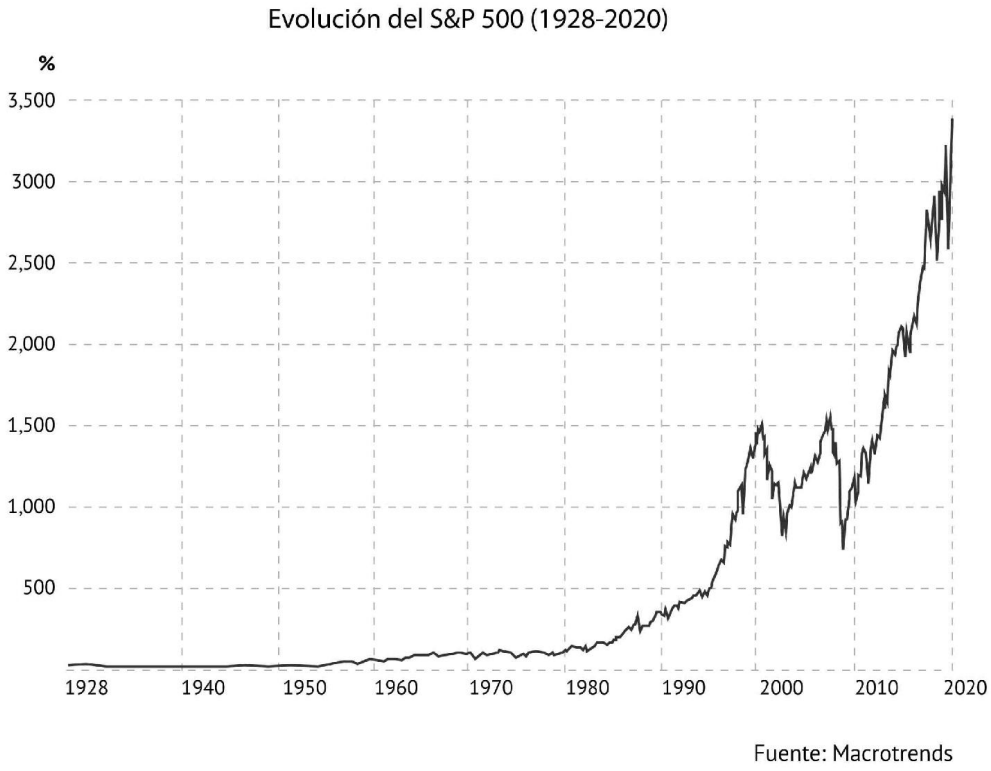
- **Es terriblemente aburrido. Aun conociendo las bondades de la gestión pasiva, muchos *traders* consideran que es tremendamente pesada. Y tienen toda la razón, invertir en índices a largo plazo es soso y aburrido, pero también rentable. Entre otras cosas, porque tus emociones no están puestas a prueba constantemente como sería el caso si haces *day trading*, por ejemplo.**

- **No te va a permitir «dar un pelotazo» y hacerte rico de la noche a la mañana, que es lo que buscan muchos inversores novatos. Va a ser una inversión que se va a ir apreciando con el paso del tiempo, de manera lenta pero segura (dicho esto, ello no quita para que, por supuesto, se puedan dar importantes bajadas en el corto y medio plazo, pero en el largo plazo es raro que no haya beneficios si se hacen bien las cosas).**

Y, sin embargo, la inversión en índices a largo plazo bien ejecutada es una inversión realmente sencilla, pasiva y remuneradora que es aconsejable tanto para inversores inexpertos como para inversores más avanzados que buscan diversificar con activos que se van apreciando de manera pasiva con el mero paso del tiempo.

A continuación voy a dar un ejemplo concreto que cualquier lector de este libro podrá implementar de inmediato si lo desea.

Para ello vamos a ver en mayor detalle un índice del que te vengo hablando desde hace tiempo, el S&P 500, uno de los más seguidos e importantes del mundo. Como se puede ver del siguiente gráfico que comienza en 1928, este índice tiene una clarísima tendencia alcista a largo plazo.



El S&P 500 se basa en la capitalización bursátil de las 500 empresas más representativas de EE. UU., aunque la realidad es que muchas de ellas tienen ventas en todo el mundo, como por ejemplo Coca-Cola, Visa, Pfizer, Netflix, etc.[54]

Se trata de un índice dinámico por definición. El motivo es que el índice debe reflejar en todo momento las empresas más representativas de EE. UU., por lo que todos los meses hay nuevas empresas que entran y salen del índice, y todas ellas reciben una ponderación en el índice en base al peso que tiene cada una de ellas en la economía.

Por eso empresas que fueron muy importantes en su momento, tales como TWA, Enron, Compaq, Arthur Andersen, etc. y, por lo tanto, formaron parte del S&P 500 en su día, ya no aparecen en la actualidad, pues han sido sustituidas por otras que están generando una mayor riqueza en EE. UU.

Es justo su naturaleza dinámica, que va reemplazando empresas en declive por empresas con un fuerte potencial de crecimiento, lo que justifica que el índice tenga una tendencia alcista a largo plazo.

Dicho esto, en el corto y medio plazo es inevitable que haya bajadas cuando hay recesiones en la economía real (recordemos que hay ciclos económicos y bursátiles) o se producen otros eventos macroeconómicos, geopolíticos o sanitarios de envergadura mundial que pueden hacer que el índice sufra fortísimas caídas.

Algunos de los ejemplos más notorios han sido:

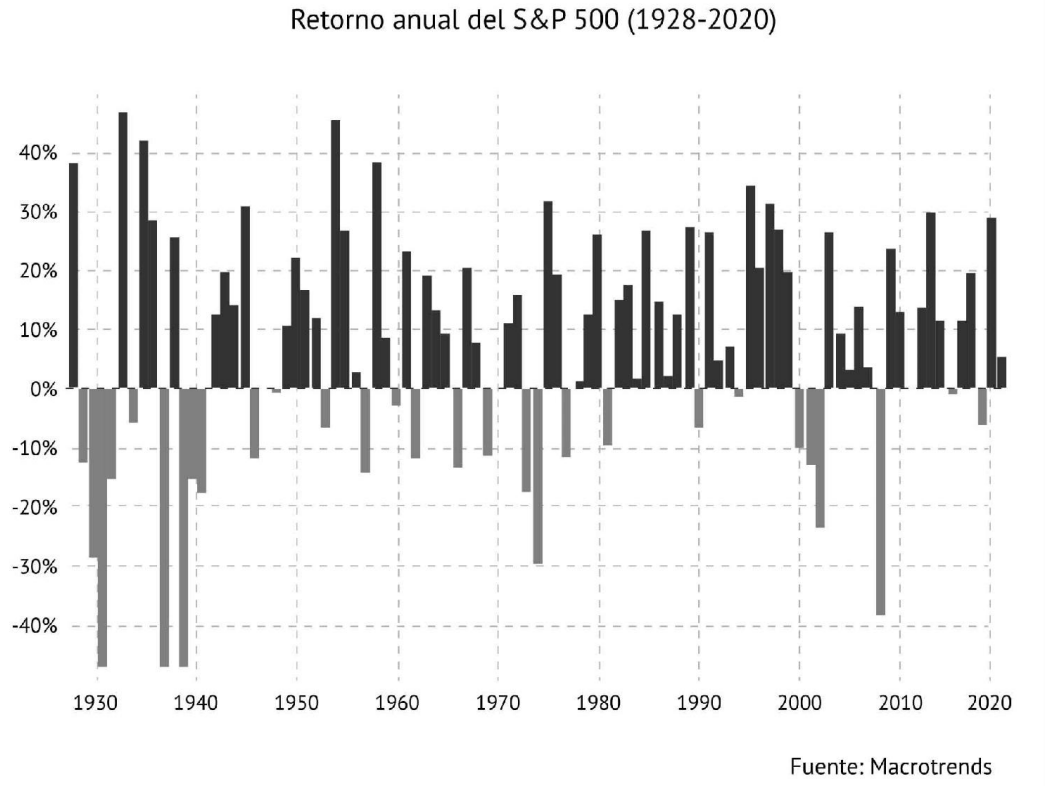
- **Lunes Negro de 1987, cuando el S&P 500 bajó más de un 20 % en una sola sesión.**
- **Burbuja de las puntocom (2000-2002), cuando el índice bajó un 47 % en 24 meses.**
- **Crisis de las *subprime* (2007-2009), cuando el índice bajó un 56 % en 18 meses.**

Si nos fijamos en el gráfico de otros índices también muy importantes, tales como el NASDAQ Composite[55], DAX, FTSE 100, etc. vemos una tendencia muy similar, con bajadas en momentos muy parejos a las que muestra el gráfico del S&P 500.

Sin embargo, no se puede decir lo mismo de otros índices, en los que no se aprecia una tendencia alcista tan clara (como podría ser el IBEX 35 o el CAC 40) o índices que incluso tienen una tendencia bajista (NIKKEI 225).

Por eso es tan importante escoger bien el índice en el que se va a invertir a largo plazo (en el corto plazo puede haber oportunidades de inversión en todos los índices, incluso cuando son bajistas).

Volviendo al S&P 500, el siguiente gráfico nos permite ver el retorno anual del índice desde 1928.



A simple vista se ve que hay muchos más años de ganancias que de pérdidas, además de que las ganancias anuales suelen ser mayores a las pérdidas anuales.

Más concretamente, de los noventa y un años que están reflejados en este gráfico, ha habido veintinueve años de pérdidas frente a sesenta y dos de ganancias.

La mayor bajada fue de un -47 % en 1931 y fue rápidamente compensada, pues tan solo dos años después, en 1933, hubo una subida de casi la misma cuantía (+46,59 %).

Si miramos estadísticas más recientes, la mayor pérdida desde 2000 fue en 2008 en plena crisis de las *subprime* (-38,49 %), pero desde entonces ha habido excelentes años que han compensado con creces esas bajadas: +23,45 % en 2009, +29,60 % en 2013 y +28,88 % en 2019.

Si nos fijamos ahora en el retorno (nominal) medio anualizado desde 1950[56], este ha sido de algo más de un 11 % en base a la reinversión de dividendos. Pero, recordémoslo una vez más, lo que de verdad nos interesa es el retorno teniendo en consideración la tasa de inflación. La rentabilidad real en este periodo ha sido de algo más de un 7 % (también en base a la reinversión de dividendos)[57].

En definitiva, **invertir en el S&P 500 ofrece un retorno neto medio de un 7 %**, lo cual es más que interesante, sobre todo sabiendo que se puede invertir en el índice de manera pasiva.

Eso sí, hay que entender y tener siempre muy presente que **el 7 % es una media a largo plazo. Habrá años que obtengas una rentabilidad muy superior y otros una rentabilidad inferior, incluso negativa.**

Por lo tanto, cabe mencionar que, si bien cuando se invierte en acciones individuales es muy importante cortar pérdidas y dejar correr las ganancias, en las inversiones en índices a largo plazo hay que ser paciente y dejar que el tiempo surta su efecto (aunque en el corto plazo tengas pérdidas) pues, como ya hemos visto, a la larga los mercados son alcistas y no solo recuperan las bajadas, sino que marcan nuevos máximos históricos después. Así que la inversión en índices requiere una dosis particular de paciencia, pero sin duda merece la pena esperar a que el tiempo sienta sus efectos.

¿Y cómo invertir en índices a largo plazo en la práctica?

De manera muy sencilla, de verdad. Esto es algo que puede hacer cualquier persona, aunque tenga conocimientos nulos de la bolsa, siguiendo los pasos que describo a continuación.

Se puede invertir en el índice S&P 500 principalmente de dos maneras distintas: a través de ETF o de fondos indexados.

Inversión en el S&P 500 a través de ETF

Para poder invertir en el S&P 500 a través de ETF, lo primero que necesitarás es abrir una cuenta con un bróker.

Una vez abierta, y cuando hayas depositado los fondos, lo único que tendrás que hacer es buscar un ETF que replique el S&P 500.

Actualmente los principales son:

- SPDR S&P 500 ETF Trust (SPY).
- Vanguard S&P 500 ETF (VOO).
- iShares Core S&P 500 ETF (IVV).

Pero lo cierto es que hay muchísimos otros. Los tres replican el índice de manera muy cercana, tienen comisiones muy competitivas y ofrecen una elevada liquidez. La elección entre unos y otros será una cuestión personal, de afinidad con el proveedor del ETF y de disponibilidad en el bróker que escojas.

Como ya mencioné en el apartado de desventajas de los ETF, no todos ellos estarán disponibles para inversores europeos. Algunas buenas alternativas son:

- iShares Core S&P 500 UCITS ETF (CSPX).
- Vanguard S&P 500 UCITS ETF (VUSA).
- Invesco S&P 500 UCITS ETF (SPXS).
- Lyxor S&P 500 UCITS ETF (LYPS).

Una vez que hayas decidido en qué ETF deseas invertir, solo tienes que buscarlo en tu bróker (utilizando el *ticker* correspondiente) e introducir una orden de compra por la cuantía que deseas.

Al tratarse de una estrategia de inversión de compra y mantenimiento (conocida también como *buy and hold*) totalmente pasiva y a largo plazo, una vez ejecutada la compra del ETF no te quedará más que esperar a que la valoración de tus participaciones en él se vaya apreciando con el paso del tiempo. Recuerda que la paciencia dará sus frutos, en este caso un 7 % anual de media en base a los datos históricos.

Si el ETF no reinvierte automáticamente los dividendos que distribuye (porque es de distribución y no de acumulación), lo ideal es que los reinviertas manualmente para poder beneficiarte del efecto compuesto.

Y ya está, así de rápido y sencillo.

Inversión en el S&P 500 a través de fondos indexados

La otra opción para invertir en el S&P 500 de manera pasiva y a largo plazo es a través de los fondos indexados.

Para ello lo primero que debes hacer es escoger el intermediario (a veces también conocido como bróker, aunque no hay que confundir con aquellos que permiten comprar acciones y demás activos que cotizan en bolsa) a través del cual vas a invertir. Puede ser un gestor automatizado (también conocidos como *roboadvisor*) o de un banco o gestora. Algunos de los más conocidos en estos momentos en España son Indexa Capital, MyInvestor, inbestMe, Renta 4 Banco, etc.

Para escoger el más adecuado en tu caso concreto debes examinar, entre otros elementos, los tres siguientes:

- **Inversión mínima:** mientras que algunos exigen una inversión mínima de varios miles de euros, otros no tienen mínimo, pudiendo invertir desde tan solo 50 €. Muchas veces las condiciones de acceso (entre ellas las comisiones) dependen del capital que inviertas, por lo que es un elemento que tener en cuenta.

- **Comisiones:** ya vimos en el Capítulo 2 que las comisiones van a tener un impacto muy significativo sobre la rentabilidad de tu inversión. La estructura e importe de las comisiones va a variar mucho de un bróker a otro, por lo que es importante tomarse el tiempo necesario para entender qué comisiones se van a pagar a través de toda la inversión (en algunos casos es al comienzo de la inversión a modo de comisión de suscripción, en otros al retirar la inversión o cancelar la cuenta a modo de comisión de reembolso, otros al realizar aportaciones, etc.).

- **Que ofrezca fondos indexados de una gestora sólida.** En estos momentos algunas de las mayores y mejores gestoras de fondos son Vanguard, Amundi y Pictet, aunque hay otras también muy buenas y conocidas (como por ejemplo BlackRock).

Una vez que hayas encontrado el bróker que más te interese, debes entonces ver qué fondo indexado ofrece para replicar el S&P 500.

Algunos de los que son más habituales son, por ejemplo, el Vanguard U.S. 500 Stock Index Fund y el Amundi Index Solutions - Amundi Index S&P 500. Aunque, como siempre, hay muchos otros que pueden ser muy interesantes.

Si deseas obtener más información acerca del fondo que ofrece el bróker a través del cual te interese invertir, mi recomendación es que busques en Morningstar dicho fondo, pues encontrarás una gran cantidad de información muy valiosa sobre rentabilidad, riesgo, composición, comisión de gestión, equipo gestor, etc.

Basta entonces con introducir la orden de compra del fondo que te interese y esperar pacientemente a que tu capital se vaya apreciando con el paso del tiempo.

¿Es ahora un buen momento para invertir?

Con lo que te acabo de explicar, ya puedes invertir por tu propia cuenta en índices a largo plazo de manera pasiva pero bastante rentable. Sin embargo, antes de hacerlo muchos os preguntaréis si ahora es un buen momento para comenzar a invertir o si, por el contrario, es preferible esperar un poco para hacerlo.

Ya hemos hablado en detalle de esto, por lo que no me quiero extender al respecto. Simplemente te voy a recordar que es imposible predecir los movimientos futuros de los mercados, por lo que es inútil preguntarse si ahora es un buen momento para invertir.

La mejor manera de encontrar un equilibrio entre dejar pasar una buena oportunidad de inversión, comprar demasiado caro y tener la mente tranquila es aplicar el ***dollar cost averaging***, también conocido como inversión constante o inversión regular.

Es una estrategia muy sencilla que consiste en invertir una cantidad determinada de manera regular y en fechas determinadas (para lo cual es muy aconsejable establecer una orden permanente, tal y como vimos cuando hablamos de la importancia de pagarse a uno mismo el primero), con independencia de cómo esté evolucionando el mercado. De esta manera reduciremos el precio medio de adquisición a largo plazo, puesto que compraremos más activos cuando su precio sea bajo y menos cuando su precio sea alto, reduciendo de esta manera el coste medio de adquisición de cada activo.

Esto, a su vez, maximizará el retorno de nuestra inversión y, sobre todo, reducirá el estrés de aquellas personas a las que todavía les cueste dominar sus emociones. Porque, recordémoslo, la estrategia de inversión en índices a largo plazo es algo que puede implementar todo principiante, aunque todavía no sepa nada sobre psicología de las inversiones, porque se trata tan solo de comprar y mantener posiciones durante años y años para que el capital invertido vaya aumentando con el paso del tiempo.

Si no se aplica el DCA o se es por naturaleza muy paciente y disciplinado, pronto se pueden perder los nervios en momentos de fuertes caídas como las que hemos visto antes. Por eso, es preferible invertir de manera regular y constante, tanto en mercado alcista como bajista.

Ejemplo:
Supongamos que has decidido invertir todos los meses 600 € en el S&P 500, pase lo que pase.
El precio del S&P 500 va fluctuando con el paso del tiempo. Es de esperar que, si un mes compras las participaciones a 40 € y otro a 60 €, el precio medio de compra de cada participación será de 50 €, ¿verdad?
Pues, contra toda lógica, no. El precio medio que habrás

pagado por las participaciones del fondo será de 48 €. Vamos a hacer los cálculos juntos para que lo entiendas bien:

- Cuando las participaciones cuestan 40 €, podremos comprar 15 participaciones [600 / 40 = 15].

- Cuando cuestan 60 €, podremos comprar 10 participaciones [600 / 60 = 10].

Si calculamos la media ponderada, nos sale que las participaciones del fondo nos han costado, de media, 48 € cada una [1.200 € / 25 participaciones].
Por lo tanto, **el DCA nos permite comprar más participaciones cuando su precio es inferior y menos cuando su precio es mayor, reduciendo así el precio medio de adquisición.** En definitiva, la inversión sistemática, pase lo que pase, te va a permitir maximizar el retorno de tu inversión sin tener que inquietarte por si es o no un buen momento para invertir, evitándote así muchas preocupaciones innecesarias.

Como ves, es una estrategia de inversión muy sencilla de implementar. ¿De verdad vas a dejar pasar la oportunidad de obtener un 7 % anual de media sin disponer de conocimientos previos y sin tener que hacer nada para ello, aparte de esperar que vaya pasando el tiempo?

Sinceramente, hay pocas inversiones que ofrezcan un retorno similar pero que, sin embargo, sean tan pasivas y sencillas de implementar. Así que, **si de verdad te interesa hacer crecer tu patrimonio a largo plazo, en mi opinión deberías comenzar ya mismo a implementar esta estrategia de inversión.**

Hay variantes mucho más avanzadas para reducir el riesgo de la inversión o incluso obtener resultados en época de mercados bajistas, pero para comenzar esta estrategia es más que suficiente. Más adelante, cuando te sientas más cómodo con los mercados financieros, hayas ampliado tu base de conocimientos y, sobre todo, hayas aprendido a dominar tus emociones, podrás aplicar estrategias más avanzadas. Pero cada cosa a su debido tiempo, no quieras correr antes de aprender a andar.

Estrategia 2: Inversión en empresas que distribuyen dividendos

Si tu objetivo primero es alcanzar la libertad financiera, entonces, antes que ponerte a hacer crecer tu patrimonio, lo que necesitas es buscar fuentes de ingresos adicionales.

En la bolsa, la mejor manera de obtener ingresos pasivos es a través de la adquisición de acciones de empresas que distribuyen dividendos. Se podría escribir un libro entero nada más que sobre la inversión en dividendos, por lo que aquí solo voy a mencionar algunas ideas principales para que entiendas cómo funciona esta inversión.

Los dividendos son la parte de los beneficios que obtiene una empresa y que decide repartir entre sus accionistas. En otras palabras, es la remuneración que reciben los inversores por ser accionistas de la empresa.

Invertir en empresas que distribuyen dividendos no es difícil en sí. Solo hay que identificar la empresa que nos interesa e introducir una orden de compra en el bróker. Una vez ejecutada, se precisa esperar a recibir los dividendos, aunque si vas a invertir en dividendos en el largo plazo (lo cual es lo ideal), aplicar la estrategia del *dollar cost averaging* también es recomendable para reducir el precio medio de las acciones que compramos.

De hecho, el precio de adquisición de las acciones va a tener un impacto directo muy importante sobre la rentabilidad que vayamos a obtener de nuestra inversión. También hay que ser conscientes de que, por muy elevados que sean los dividendos que distribuya una empresa, si el precio de sus acciones se desploma, la inversión en su conjunto ofrecerá una rentabilidad negativa.

Ejemplo:
Supongamos que la acción de la empresa Zafiro cotiza a 100 €. Ahora mismo distribuye un dividendo de 8 € por acción, lo cual implica que el retorno es del 8 %.
Si el precio de la acción sube a 130 €, pero el dividendo por acción se mantiene estable, entonces la rentabilidad para la persona que compre a 130 € será de un 6,15 %. En cambio, para la persona que compró las acciones a 100 €, el aumento de precio de las acciones no cambiará en nada su rentabilidad, que seguirá siendo de un 8 %.
Por el contrario, si el precio de la acción baja a 80 €, entonces la rentabilidad será de un 10 % para la persona que las adquiera a 80 €. Pero para la persona que las adquirió por 100 € la rentabilidad seguirá siendo de un 8

%.
Como el precio de las acciones no va a dejar de fluctuar, lo mejor es adquirir acciones de manera regular para alisar el precio medio de adquisición y así poder maximizar el retorno de la inversión como ya vimos.

La principal complejidad de esta inversión radica en escoger las mejores empresas, que, a grandes rasgos, son aquellas que llevan años distribuyendo dividendos, que actualmente distribuyen un dividendo interesante y que tienen perspectivas de aumentar el dividendo en el futuro. Todos estos elementos giran en torno a la idea de que queremos invertir en empresas con una sólida salud financiera tanto presente como futura.

Lo ideal es encontrar el justo equilibrio entre elevado retorno y estabilidad del dividendo en el tiempo, pues el dividendo debe ser sostenible a largo plazo. De nada sirve invertir en una empresa que distribuye un dividendo de un 20 % para atraer inversores ingenuos, pues es muy posible que en el siguiente ejercicio suprima por completo el dividendo por no disponer de unos beneficios suficientes para mantenerlo.

La manera más sencilla para realizar la criba de las mejores empresas que distribuyen dividendos es utilizando la herramienta de búsqueda que ofrecen numerosos portales, tales como Investing.com o Seeking Alpha, por nombrar solo algunos de los cientos que existen.

Se pueden indicar una gran cantidad de criterios, aunque los que en mi opinión no deberían faltar son:

- Retorno actual (llamado *dividend yield* en inglés). En mi caso suelo indicar un retorno superior al 5 %.
- Tasa de crecimiento del dividendo. Normalmente indico que esta tasa debe ser superior al 4 %.
- Ratio de pago de dividendo (llamado *dividend payout*). Por mi parte suelo indicar entre el 30 % y el 60 %, aunque con margen en la parte superior de la horquilla.

Una vez indicados los criterios de selección, la herramienta va a realizar el primer filtrado por nosotros para así poder descartar en apenas unos segundos miles y miles de empresas que no nos interesan.

De la lista de empresas que obtengamos que cumplen todos nuestros requisitos de búsqueda, habrá entonces que analizar una a una. Al comienzo será un proceso largo y tal vez algo tedioso si no se tienen sólidas bases de contabilidad financiera, pero a medida que cojas soltura verás que es un proceso muy entretenido e interesante.

Luego se puede hilar más fino y cribar aún más en base a muchos otros criterios, tales como flujos de caja, tesorería, calificación crediticia, rentabilidad financiera, etc. Esto, de nuevo, es algo que excede al propósito introductorio de este libro, pero que, sin duda alguna, debes entender para invertir en dividendos de manera inteligente y remuneradora.

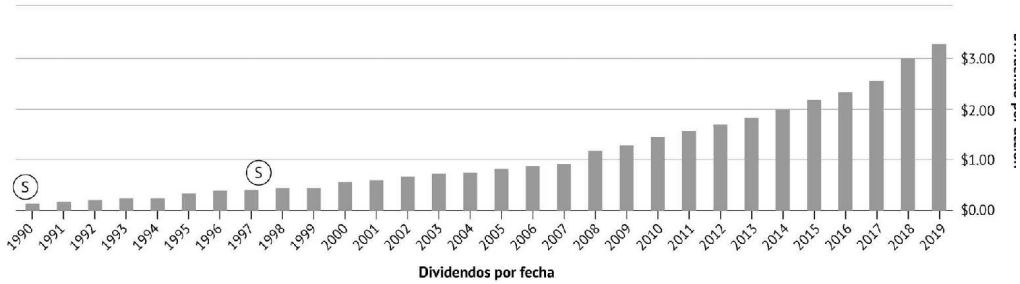
Cuando por fin hayas identificado la empresa en la que desees invertir, solo tendrás que introducir la orden de compra en tu bróker. Cuando esta se haya ejecutado, ya solo deberás esperar a que la empresa distribuya dividendos.

El calendario es conocido con antelación, por lo que en el momento que adquieres las acciones podrás saber cuándo recibirás los siguientes dividendos.

Ejemplo:
La empresa Altria Group (MO), tiene la calificación de *dividend king* puesto que, hoy por hoy, lleva aumentando su dividendo desde hace más de cincuenta años de forma constante. A continuación, podemos ver cómo ha ido creciendo su dividendo desde 1990, así como que lleva cincuenta y un años aumentando su dividendo[58].

Resumen del crecimiento de los dividendos	
Tasa de crecimiento anual (TTM)	4.32%
Tasa de crecimiento en 3 años (CAGR)	11.75%
Tasa de crecimiento en 5 años (CAGR)	10.40%
Tasa de crecimiento en 10 años (CAGR)	9.53%
Años de crecimiento	51 años

Historia del crecimiento de los dividendos



Fuente: Seeking Alpha

Y la siguiente tabla muestra más información acerca de los dividendos distribuidos en los últimos años.

Fecha ex-dividendo	Dividendo	Tipo	Fecha de pago	Rendimiento
14.09.2020	0,86	3M	09.10.2020	8,83%
12.06.2020	0,84	3M	10.07.2020	8,03%
24.03.2020	0,84	3M	30.04.2020	9,31%
24.12.2019	0,84	3M	10.01.2020	7,98%
13.09.2019	0,84	3M	10.10.2019	6,71%
13.06.2019	0,8	3M	10.07.2019	6,93%
22.03.2019	0,8	3M	30.04.2019	6,17%
24.12.2018	0,8	3M	10.01.2019	6,12%
13.09.2018	0,8	3M	10.10.2018	6,00%
14.06.2018	0,7	3M	10.07.2018	4,67%
14.03.2018	0,7	3M	10.04.2018	5,14%
20.12.2017	0,66	3M	10.01.2018	4,13%
14.09.2017	0,66	3M	10.10.2017	3,77%
13.06.2017	0,61	3M	10.07.2017	3,81%
13.03.2017	0,61	3M	10.04.2017	3,44%
20.12.2016	0,61	3M	10.01.2017	3,27%

Fuente: Investing.com

Vemos que la empresa distribuye dividendos cuatro veces al año, que en los últimos tres años ha distribuido un

dividendo superior a 80 centavos por acción, lo cual se traduce en una rentabilidad de entre un 6 % y un 9,30 % (recuerda que la rentabilidad depende del precio de adquisición de las acciones, que fluctúan constantemente).
Por último, podemos ver que para poder recibir los dividendos debemos poseer las acciones durante aproximadamente un mes antes de la fecha de pago. La fecha límite es lo que se conoce como fecha ex-dividendo. Por ejemplo, si adquiriste las acciones el 11 de junio de 2020, recibirás el primer dividendo el 10 de julio de 2020. En cambio, si las adquiriste el 13 de junio de 2020, no recibirás el primer dividendo hasta el 9 de octubre 2020.

Te puedes estar preguntando: «¿Qué hacer cuando recibo los dividendos?

Los dividendos los recibirás en tu cuenta de bróker. Si ya has alcanzado la libertad financiera puedes transferir los beneficios obtenidos a tu cuenta bancaria para financiar tu nivel de vida.

Sin embargo, si no necesitas ese dinero para tu día a día, será preferible que con los dividendos obtenidos adquieras más acciones de la empresa en cuestión (si sigue cumpliendo nuestros requisitos de búsqueda, por supuesto) o de otra que también distribuya dividendos para obtener una cantidad de dinero todavía mayor la próxima vez que distribuya dividendos. De esta manera podrás beneficiarte del interés compuesto con las implicaciones tan positivas que eso conlleva.

Por último, quería mencionar, más a título de curiosidad que otra cosa, que también existen ETF de empresas que distribuyen dividendos. Algunos ejemplos son iShares STOXX Global Select Dividend 100 UCITS ETF (DE), SPDR S&P Global Dividend Aristocrats UCITS (GLDV) y Vanguard FTSE All-World High Dividend Yield UCITS ETF Distributing (VHYL).

Estos ETF ofrecen la ventaja de que diversificamos nuestra inversión a través de una única operación, nos evita pasar horas buscando y analizando empresas que distribuyen dividendos y es una inversión pasiva. Sin embargo, la rentabilidad de estos ETF no suele ser tan atractiva como la inversión directa en empresas que distribuyen dividendos, por lo que vale la pena aprender a identificar por uno mismo las mejores empresas que distribuyen dividendos. El pequeño esfuerzo requerido sin duda vale la pena pues, a

través de esta inversión, puedes llegar a generar unos muy interesantes ingresos pasivos que te van a ayudar a alcanzar la libertad financiera.

Resumen del capítulo:

- Existen dos grandes categorías de activos en los que se puede invertir a través de la bolsa: la renta fija y la renta variable.
- Hay multitud de activos financieros en los que se puede invertir: acciones, bonos, ETF, fondos indexados, REIT/SOCIMI, productos derivados, materias primas, etc.
- Históricamente, las acciones han demostrado ser activos más volátiles, pero también mucho más remuneradores que los bonos y el oro.
- Una inversión no tiene por qué ser compleja para ser rentable.
- En bolsa (como en cualquier otra inversión) hay que controlar las emociones porque los mercados ofrecen muchísimas tentaciones. Las emociones son las peores consejeras a la hora de invertir en bolsa.
- Para poder ganar en bolsa deberás tomar tus decisiones sobre datos objetivos y operar siempre en base a una estrategia bien definida, con un plan de acción que detalle tanto el punto de entrada como de salida. Tu estrategia debe tener una férrea gestión del riesgo para que en ningún momento puedas incurrir en mayores pérdidas de las que puedes soportar.
- El análisis técnico y el análisis fundamental son dos maneras de invertir en bolsa que pueden ser muy remuneradoras. Son compatibles y, de hecho, es recomendable combinarlos.
- Cada inversor debe determinar cuál es su horizonte de inversión: corto, medio o largo plazo. Es posible y, de

hecho, recomendable, combinar varias estrategias de inversión que tengan distintos horizontes temporales.

– De media, los fondos de gestión activa han sido incapaces de batir al mercado de manera consistente y prolongada en el tiempo, siendo su rentabilidad bruta media muy similar a la del propio índice. Por eso es preferible invertir en gestión pasiva.

– Las herramientas que te harán falta para invertir en bolsa son herramientas para identificar los activos en los que vas a invertir, un bróker y un diario para anotar tus inversiones.

– Para hacer crecer tu patrimonio de manera pasiva, puedes optar por la inversión en el índice S&P 500 a largo plazo, sea a través de ETF o de fondos indexados.

– Para generar ingresos pasivos a través de la bolsa puedes invertir en empresas que distribuyen dividendos. A grandes rasgos, las mejores empresas para ello son aquellas que llevan años distribuyendo dividendos, que en el momento presente distribuyen un dividendo interesante y que tienen perspectivas de aumentarlo en el futuro.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Vuelve al Capítulo 11 y trata de realizar el último ejercicio práctico. Ahora ya sí deberías contar con todos los elementos para hacerlo (antes tal vez te faltaba información para conocer el precio de cotización de las acciones de las tres empresas, los dividendos que ofrecen y las comisiones que te cobraría el bróker).

– Conciénciate de la importancia del control de las emociones al invertir en bolsa. Para ello puedes leer alguno de los libros que aparecen en la sección de lecturas recomendadas al final de este libro.

– Averigua cuál es el bróker que más se adapta a tus

necesidades y conocimientos actuales y abre una cuenta demo para comenzar a coger práctica con dinero virtual.

- **Si deseas invertir en índices (sea el S&P 500 u otros), analiza si es preferible hacerlo en tu caso a través de ETF o fondos indexados. Con la respuesta en la mano, abre una cuenta en el bróker de tu elección y realiza tu primera operación de compra.**
- **Si deseas generar ingresos pasivos, busca empresas que cumplan los requisitos explicados en este capítulo e invierte en las empresas que sean más sólidas y ofrezcan dividendos atractivos.**

CAPÍTULO 13
Inversiones inmobiliarias

Al igual que con las inversiones en bolsa, podría escribir un libro completo sobre inversiones inmobiliarias, tema este tan amplio como fascinante.

Aquí quiero darte una visión de conjunto para que puedas decidir si las inversiones inmobiliarias (también conocidas como inversiones en bienes raíces) resuenan con tu personalidad y tus objetivos financieros, porque he de advertirte que tienen ciertas peculiaridades. Si lo hacen, entonces podrás ahondar en la clase de inversión que más atractiva te resulte para tener éxito.

Para comenzar, vamos a hablar del gran interés de las inversiones inmobiliarias. Entre otras cosas hablaremos de apalancamiento y de la ausencia de correlación directa con los mercados financieros. Pero, como no podría ser de otra manera, hablaremos también de los inconvenientes que presentan.

Una vez lo hayamos hecho, veremos los distintos tipos, centrándonos en las tres principales maneras de inversión directa en inmobiliario.

Destacaré a continuación una serie de elementos que creo que es fundamental que consideres antes de comenzar a invertir en inmobiliario, pues de esta manera pondrás todas las cartas de tu lado para maximizar las probabilidades de realizar una inversión exitosa que te impulse en tu camino hacia la libertad financiera.

Por último, ejemplificaré lo que he compartido contigo en este capítulo mediante una inversión inmobiliaria que llevo realizando desde hace años y que es tan rentable como interesante por sus características.

Sección 1: Por qué invertir en el sector inmobiliario

Cuando se analiza en detalle la lista Forbes de las personas más ricas del mundo, se aprecia enseguida que pocas de ellas han forjado su fortuna gracias a las inversiones inmobiliarias, sino sobre todo gracias a los negocios y/o la bolsa. Sin embargo, la práctica totalidad de las grandes fortunas del mundo invierten en el sector inmobiliario el dinero que obtienen de sus otras fuentes de ingresos. Por algo será, ¿no?

El verdadero motivo es cuádruple:

- Se trata de una inversión rentable por partida doble, pues puede ofrecer tanto ingresos pasivos recurrentes como una apreciación del patrimonio a largo plazo.

- **Permite invertir en activos que, por lo general, tienen una baja correlación con los mercados financieros.**
- **Ofrece la posibilidad de invertir mediante apalancamiento en activos de un valor muy superior al dinero del cual disponemos en efectivo.**
- **Puedes llegar a determinar el precio de adquisición del bien inmueble a través de la negociación, algo que no es posible con casi ningún otro activo en los que puede invertir un particular.**

<u>Ventajas de invertir en inmobiliario</u>

A continuación, vamos a analizar cada una de las ventajas de las inversiones inmobiliarias para que tú también veas el verdadero interés de este sector.

1. Inversión rentable por partida doble

Aunque hay alguna excepción, por lo general las inversiones en bolsa y en activos alternativos, o generan ingresos pasivos a través de la inversión o, si no, buscan la revalorización de la inversión con el paso del tiempo.

Las inversiones inmobiliarias, en cambio, permiten en su mayoría combinar ambas vertientes de rentabilidad. Por ejemplo, si compramos un piso para ponerlo en alquiler y lo mantenemos en nuestro patrimonio durante un largo periodo de tiempo, estaremos recibiendo el alquiler todos los meses y, además, nuestra propiedad se irá revalorizando por el mero paso del tiempo.

Ambas rentabilidades dependerán del precio de compra. Como es lógico, cuanto menor sea el precio de adquisición respecto a la renta que se puede obtener, mayor será la rentabilidad que obtendremos por el alquiler. De igual manera, cuanto más bajo sea el precio de compra respecto al precio de mercado, mayor potencial de apreciación tendrá la inversión.

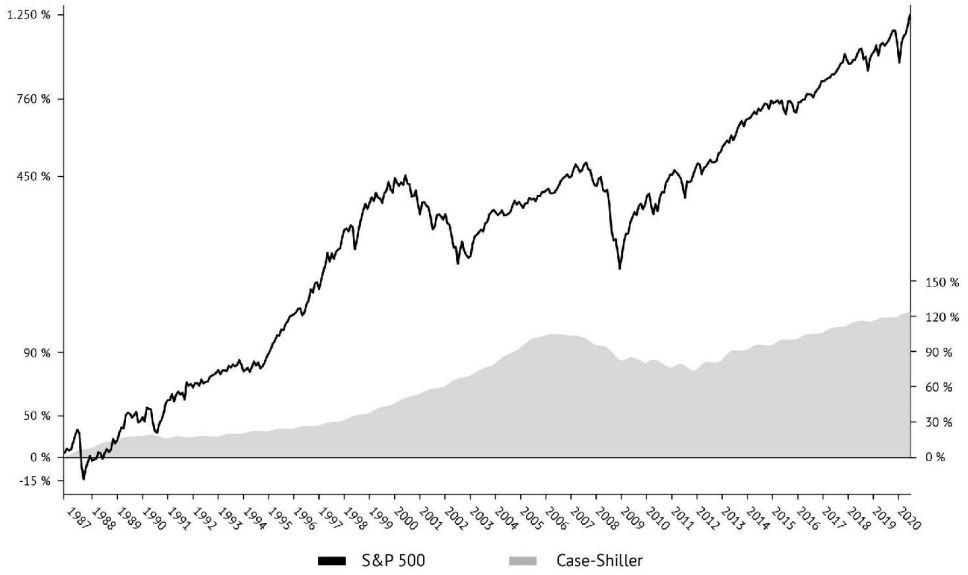
Por lo tanto, no todas las inversiones inmobiliarias son buenas, ni mucho menos. Pero, aunque las mejores oportunidades tal vez ya hayan pasado, si sabes cómo y dónde buscar y negociar el precio de adquisición, conseguirás realizar una inversión rentable, y por partida doble.

2. Inversión en activos con baja correlación con la bolsa

Ya vimos que, en una buena cartera de inversión, los distintos activos no solo están diversificados entre sí, sino que el valor de estos no debe estar correlacionado, para reducir así el riesgo de pérdidas en caso de mercado bajista.

El siguiente gráfico permite comparar la evolución de la bolsa (S&P 500) respecto al precio medio de la vivienda en EE. UU. (representado por el *Case Shiller Home Price Index*).

Comparativa de la evolución del precio medio de la vivienda en EE. UU. frente al S&P 500 (1987-2020)



De este gráfico se pueden extraer varias conclusiones, que son además aplicables al sector inmobiliario en Europa:

- **La bolsa es, en general, mucho más rentable que las inversiones inmobiliarias, pero también mucho más volátil.** Hay que saber que la línea gris del gráfico muestra la evolución del precio medio de la vivienda (en EE. UU.), pero en temas de inversiones inmobiliarias la clave está en invertir en propiedades que están en venta por debajo del precio de mercado, y la rentabilidad adicional que se obtiene al hacerlo no está reflejada en este gráfico.

- La bolsa tiene correcciones regulares (que se traducen en pequeñas caídas que tienen una duración limitada en el tiempo) y, de manera más excepcional, caídas muy fuertes y más duraderas. Sin embargo, en lo que al precio medio de la vivienda respecta, con la excepción de la fuerte bajada que se produjo entre 2007 y 2011, las demás bajadas han sido menos numerosas y de una magnitud muy contenida.

Cabe destacar que esta importante bajada simultánea del precio tanto de la vivienda como de la bolsa viene justificada por el hecho de que la crisis de las subprime se originó en el sector inmobiliario. Por lo tanto, es lógico que afectara por igual a ambos mercados. En cambio, si nos fijamos en lo que pasó durante la crisis de las puntocom o incluso

durante la del coronavirus, vemos que, mientras que la bolsa se desplomaba, la vivienda seguía subiendo en valor.

En definitiva, la bolsa y las inversiones inmobiliarias son dos activos complementarios, puesto que evolucionan de manera individual y sin estar en sincronía. Al no tener una correlación directa, permiten tener una cartera bien diversificada y equilibrada.

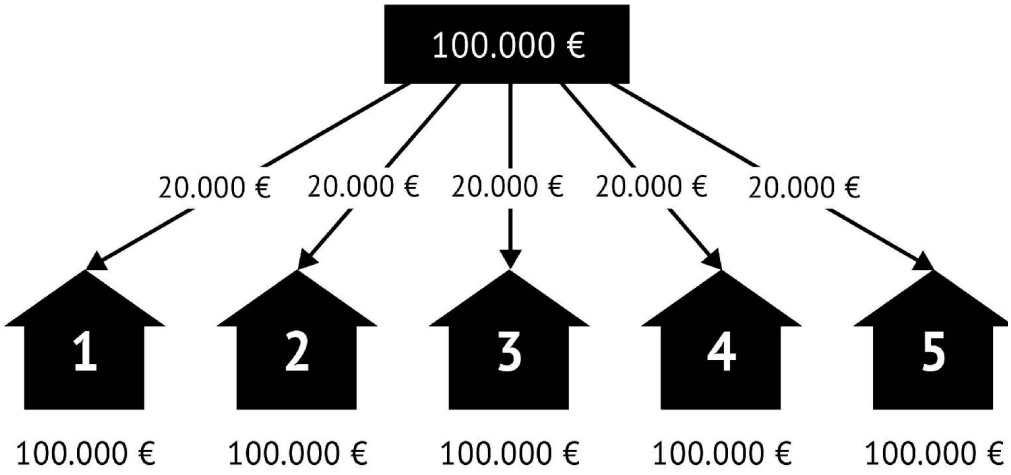
3. Inversión con apalancamiento

Ya hemos hablado de manera general del concepto de apalancamiento y de por qué puede ser peligroso en algunos casos (por ejemplo, cuando se opera con productos derivados sin contar con los conocimientos necesarios para ello).

Sin embargo, en el sector inmobiliario se pueden hacer excelentes inversiones gracias al apalancamiento y la deuda buena. Vamos a verlo con un ejemplo para que entiendas todo el interés de utilizar el dinero de los demás (del banco primero y del inquilino después) para invertir en el sector inmobiliario.

Ejemplo:
Lorenzo y Alejandra tienen, cada uno, 100.000 € ahorrados, que quieren destinar a realizar inversiones inmobiliarias.
A Lorenzo, que viene de una familia extremadamente ahorradora, le inculcaron desde pequeño que debe mantenerse al margen de la financiación bancaria porque toda deuda es mala. Debido a eso, decide adquirir al contado la propiedad que ha identificado. La inversión, incluyendo precio de adquisición, gastos de registro e impuestos, es de 100.000 €.
Lorenzo consigue alquilar el piso por 800 € netos al mes. Esto hace que la rentabilidad de su inversión sea de 9,6 % [= 800 x 12 x 100/100.000].
Por su parte, Alejandra sabe que hay que distinguir entre la deuda buena y la deuda mala. Es consciente de que va a obtener una mayor rentabilidad de su inversión si, en vez de adquirir una única propiedad pagando al contado, adquiere cinco propiedades iguales, para las cuales da una entrada de 20.000 € para cada una de ellas y solicita financiación bancaria para los 80.000 € restantes, tal y

como vemos en el siguiente diagrama.



Como las propiedades son muy similares a la de Lorenzo, también recibe 800 € por cada una de ellas. Sin embargo, a esa cantidad le tiene que sustraer los 500 € de cuota mensual del préstamo, por lo que le quedan 300 € netos por propiedad. En términos de rentabilidad, como por propiedad no ha invertido más que 20.000 €, la rentabilidad por propiedad es de 18 % [= 300 x 12 x 100/20.000].

Cuando miramos la inversión inmobiliaria en su conjunto, por las cinco propiedades obtiene 1.500 € al mes de ingresos pasivos [=300 x 5] lo cual se traduce en una rentabilidad global de un 18 % [= 1500 x 12 x 100/100.000].

Este es un ejemplo muy básico y simplificado para que entiendas el funcionamiento y el gran interés del apalancamiento de cara a las inversiones inmobiliarias. Si quieres ver distintos escenarios más detallados, te invito a que consultes el artículo que he escrito al respecto[59].

En definitiva, invertir en el sector inmobiliario mediante apalancamiento va a aumentar la rentabilidad que vamos a obtener de la inversión.

Los detractores de la financiación bancaria alegan que si se paga al contado no hay que pagar los intereses del préstamo, por lo que la adquisición de la propiedad es más barata. Eso es del todo cierto.

Sin embargo, no hay que olvidar que los tipos de interés son hoy en día muy bajos y que, en cualquier caso, en muchos países los intereses bancarios son deducibles de los ingresos obtenidos de la inversión inmobiliaria.

Además, como inversores, lo que de verdad nos importa es maximizar nuestras ganancias, por lo que no debe importarnos pagar en su conjunto un precio mayor por la adquisición del bien, si ello nos va a permitir obtener una rentabilidad superior que si realizáramos la operación al contado.

Dicho lo anterior, en ciertas ocasiones, cuando se trata de una inversión espectacular que no queremos dejar pasar, tal vez sea preferible realizarla al contado. Por ejemplo, cuando obtenemos una importante reducción en el precio de compra, cuando la venta debe producirse en un plazo de tiempo muy corto o incluso porque invertimos en el extranjero y sea difícil obtener financiación local o *cross-border*.

Además, hay que tener presente que **el apalancamiento es un arma de doble filo**. Si no lo utilizas de la manera adecuada y las cosas salen mal, puedes incurrir en importantes pérdidas que te hagan pasarlo francamente mal. No hay más que ver los millones de familias a través de todo el mundo que a partir de 2008 se vieron desahuciadas (algunas de ellas obligadas a vivir en la calle con niños pequeños) por no poder hacer frente a la hipoteca de sus casas. Y esto porque se habían endeudado por encima de sus posibilidades

Así pues, cada inversor deberá sopesar, dependiendo de la situación, si es preferible realizar la inversión en efectivo o recurriendo a financiación bancaria. Y, en caso de optar por financiación, debe ser consciente de que, si bien la rentabilidad que obtendrá será mayor, también lo serán los riesgos asociados con la inversión (recuerda la relación riesgo-retorno de la que ya hemos hablado).

4. Posibilidad de negociar el precio de compra y préstamo

En las inversiones inmobiliarias el precio de venta lo suelen negociar las partes de manera bilateral.

La consecuencia de esto es que, aunque las propiedades estén «caras» en un momento dado, si negocias bien siempre vas a poder encontrar buenas oportunidades de inversión.

Es importante que sepas que, en inmobiliario, **las buenas inversiones se realizan en el momento de la compra y no de la venta**. Además, la rentabilidad de la inversión depende del precio de adquisición.

Si compras a un precio por debajo del precio de mercado, te estarás asegurando un buen margen de seguridad, sea cual sea la dirección que tome el mercado. En cambio, si compras a precio de mercado o, peor aún, por encima de su precio, el sector va a tener que evolucionar de un modo muy favorable para que puedas obtener buenas rentabilidades. Y si el mercado comienza a bajar, como durante la crisis de las *subprime*, puedes llegar a perder mucho dinero.

Pero no solo se puede negociar el precio de adquisición del bien, sino también muchas otras cosas, tales como el precio de la renovación y las condiciones del préstamo. Ya vimos que una pequeña negociación del tipo de interés que pagaremos por la hipoteca puede suponer un ahorro de miles de euros. Cabe destacar que no solo se pueden negociar las condiciones del préstamo en el momento de su contratación, sino también a lo largo de la vida de este. Por ejemplo, ahora que los tipos de interés están tan bajos, puedes pedirle a tu banco que revise el tipo de interés que te cobra por el préstamo, aunque sea un préstamo a tipo fijo.

Por lo tanto, aunque la persona media no sepa negociar y/o aborrezca hacerlo, hay que saber que es una habilidad que nos va a hacer ganar mucho dinero y que, sin embargo, no es tan difícil de aprender. De hecho, con el tiempo y la práctica hasta te gustará hacerlo.

Una última observación que me parece importante hacer al respecto es que, para que una negociación sea exitosa, debe beneficiar a todas las partes implicadas. En otras palabras, tiene que ser un *win-win* pues, de lo contrario, es posible que la negociación no llegue a buen puerto o, en caso de relaciones contractuales prolongadas en el tiempo, que tu contraparte decida dejar de hacer negocios contigo, lo cual será en tu propio detrimento. Por lo tanto, procura siempre negociar al máximo, pero teniendo presente la idea de que ambas partes deben ganar con la operación.

Los inconvenientes

Como cualquier otra inversión, las inmobiliarias también tienen sus inconvenientes.

Los principales son:

- **Capital de entrada relativamente elevado, aunque se recurra a financiación:** en el ejemplo anterior vimos que debíamos aportar un 20 % de fondos propios para realizar la inversión. Aunque el porcentaje en sí no es elevado, los 20.000 € pueden ser prohibitivos para muchas personas. La alternativa es invertir en inmobiliario de manera indirecta, sea a través de la bolsa (REIT, ETF, fondos y acciones del sector) o de inversiones alternativas (*crowdfunding* inmobiliario).

- **Los costes de transacción** (impuestos, honorarios de notario, gastos de registro, etc.) son muy elevados en comparación con la bolsa. Además, no es algo que se pueda

solucionar con el apalancamiento, pues muchas entidades bancarias rechazan financiar estos gastos.

- **Baja liquidez:** son inversiones de las que podemos tardar meses en desprendernos, porque es preciso encontrar un comprador que acepte nuestras condiciones. Si necesitas el dinero rápido, tal vez puedas deshacerte de la propiedad si la malvendes, lo cual no es lo que quieres. Por lo tanto, es preferible invertir en inmobiliario solo el dinero que sabes que no vas a necesitar en el corto plazo.

- **Gastos sorpresa:** con las acciones no puedes perder más del capital invertido (a menos que inviertas en corto y/o con apalancamiento, como ya vimos). Pero en inmobiliario las reparaciones son imprevisibles, además de poder ser muy costosas, lo cual puede llegar a afectar muy a la baja la rentabilidad de tu inversión. La solución pasa por mantener la propiedad en buen estado, realizando controles regulares (es más barato hacer pequeñas reparaciones que tener que cambiar una instalación al completo), contratando seguros (mucho ojo con la letra pequeña para entender bien cuáles son las exclusiones) y solicitando una fianza al inquilino. Pero, como siempre, va a seguir existiendo un cierto riesgo.

- **No siempre es una inversión tan pasiva como se cree:** en relación con el punto anterior, la vida está llena de imprevistos. Como propietario, vas a tener que gestionar la mayoría de los imprevistos relativos a tu propiedad (además de los aspectos administrativos, que estos suelen ser algo más previsibles). Esto te va a llevar tiempo y, a menudo, también preocupación. No obstante, este inconveniente se puede reducir de un modo muy significativo si optas por delegar la gestión a una inmobiliaria, como veremos más adelante.

- **Tener problemas con el inquilino**, tales como impago, ocupación indebida, que tu propiedad esté vacante porque no encuentras a un buen inquilino, etc. De nuevo, existen seguros para cubrir este tipo de eventualidades, pero nunca vas a conseguir reducir el riesgo al cero.

En definitiva, las inversiones inmobiliarias pueden llegar a ofrecer unos muy interesantes ingresos pasivos todos los meses, que te pueden hacer alcanzar la libertad financiera por sí solos, además de una apreciación de tu patrimonio. Sin embargo, es una inversión que, por sus desventajas, puede no ser apta para cualquier persona. Por lo tanto, tienes que ver si resuena con tu forma de ser, con tus objetivos financieros y con el tiempo y dinero que quieras dedicarle.

Sección 2: Tipos de inversiones inmobiliarias

La inversión inmobiliaria se basa en adquirir, directa o indirectamente, una parte o la totalidad de un bien inmueble con la finalidad de obtener ingresos pasivos y/o de aumentar el patrimonio.

Hoy por hoy existen tres maneras de invertir en el sector inmobiliario:

- **Inversión directa.**
- **A través de la bolsa.**
- ***Crowdfunding* inmobiliario.**

De las inversiones en inmobiliario a través de la bolsa (acciones de empresas del sector inmobiliario, REIT, ETF, etc.) ya hemos hablado en el Capítulo 12. Del *crowdfunding* inmobiliario hablaremos en el Capítulo 15 al tratarse de una inversión alternativa. De esta manera, aquí nos vamos a centrar en la inversión directa en inmobiliario.

A grandes rasgos, se pueden realizar tres tipos de operaciones inmobiliarias:

- **Compra para alquilar, lo que genera ingresos pasivos de manera recurrente.**
- **Compra para obtener una apreciación del bien a medio-largo plazo.**
- **Compra para renovación y posterior reventa, para conseguir una plusvalía a corto plazo.**

A continuación vamos a ver cada una en detalle, aunque de inicio merece la pena destacar que la elección de la estrategia de inversión va a depender de elementos propios para cada inversor, tales como tu experiencia invirtiendo en el sector inmobiliario, tu horizonte de inversión, la rentabilidad esperada, tu capacidad económica, el tiempo que quieres dedicarle a la gestión de tu inversión, etc.

Dicho esto, estas tres formas de invertir en inmobiliario no tienen por qué ser excluyentes, puesto que en ciertos casos son incluso complementarias. Justo a ello me refería cuando hablaba de inversiones rentables por partida doble.

<u>Estrategia 1: Compra para alquilar</u>

Esta estrategia de inversión es, quizá, la más conocida de todas. Consiste en la compra de un bien inmueble con la intención de alquilarlo para obtener ingresos pasivos de manera recurrente.

De cara a poder alcanzar la libertad financiera, esta es la estrategia más interesante de las tres, pues es la única que te va a permitir vivir de las rentas (nunca mejor dicho).

Se suele pensar que esta inversión está reservada para pisos y casas. Sin embargo, se puede aplicar a un gran abanico de bienes inmuebles, entre los que podemos destacar:

- Pisos y casas.
- Plazas de aparcamiento.
- Trasteros.
- Naves.
- Comercios.
- Oficinas.
- Terrenos (para explotación agrícola o forestal).

Por lo que respecta a casas y pisos, se pueden aplicar varias estrategias tales como el alquiler de larga duración (por lo general contratos superiores a un año), los alquileres de corta duración (de varios meses o alquiler vacacional), el alquiler a varias personas a la vez (pisos compartidos para estudiantes y jóvenes profesionales, por ejemplo) o incluso alquilar habitaciones dentro de tu propia residencia principal.

Además, se pueden combinar varias estrategias para un mismo bien. Por ejemplo, un piso amueblado que tenga tres habitaciones se puede alquilar entre septiembre y junio a tres estudiantes y en julio y agosto, por noches, a parejas con niños o grupos reducidos de amigos.

Para poder realizar este tipo de operación con éxito es muy importante adquirir la propiedad por un buen precio, pues ya hemos visto que la rentabilidad de la inversión depende directamente del precio de adquisición. Y, como es lógico, también de que haya demanda de alquiler al precio que deseamos.

Podemos decir que **una operación exitosa es aquella que genera un flujo de caja positivo. Es decir, que el alquiler es superior a todos los gastos relativos a la propiedad**, por lo que al final del mes tenemos un flujo de caja positivo.

Cuando invertimos con financiación bancaria y conseguimos que el alquiler sea superior a todos los gastos, incluida la cuota del préstamo, entonces decimos que el bien se **autofinancia**. También se dice que estamos empleando el dinero de los demás para realizar la operación: el dinero del banco para la adquisición y el del inquilino para devolver el préstamo. Esto quiere decir que el bien acabará siendo 100 % nuestro, una vez amortizado todo el préstamo sin que nosotros hayamos tenido que poner dinero (más allá del aporte inicial que nos exija el banco).

Es importante destacar que no basta con comparar el alquiler con la cuota del préstamo, pues estaríamos omitiendo muchos gastos (cargas mensuales, reparaciones, impuestos, etc.) que harían que nuestros cálculos mostraran erróneamente que estamos obteniendo beneficios cuando en realidad tenemos salidas de caja todos los meses.

Por lo tanto, el *cashflow* positivo es nuestra remuneración por haber realizado la operación y haber sido nosotros los que corremos con el riesgo de que algo salga mal. Pero, si todo sale bien, gracias al apalancamiento y la autofinanciación conseguiremos generar ingresos pasivos todos los meses, además de ir haciendo crecer nuestro patrimonio cada vez más rápido, puesto que los beneficios obtenidos de una inversión nos permitirán realizar nuevas adquisiciones. En definitiva, lo ideal para alcanzar la libertad financiera.

Pero lo cierto es que lograr que un bien se autofinancie no es tan fácil como parece. Para ello, en primer lugar, hace falta adquirir el bien por un precio inferior al precio de mercado, lo cual requiere de unas buenas habilidades de negociación. Y no todo el mundo sabe negociar, aunque, por suerte, es algo que se aprende con la práctica.

En segundo lugar, debes también negociar las condiciones del préstamo y encontrar el justo equilibrio entre duración del préstamo y cuota mensual. Con un préstamo demasiado corto es posible que no consigas cubrir la cuota de la hipoteca con el alquiler mensual. Y con un préstamo demasiado largo estarás pagando sin necesidad intereses (por lo general, a mayor duración del préstamo mayor tipo de interés).

Por último, también es preciso que el alquiler sea suficientemente alto. Para ello es recomendable que el bien esté en buen estado y ofrezca prestaciones que otros bienes similares no ofrecen, pues de esta manera podrás pedir una renta más alta. Y, como es lógico, cuanto mayores sean los ingresos respecto a los gastos del piso, más fácil será conseguir que el bien se autofinancie.

Si no conseguimos que una operación inmobiliaria de compra para alquiler se autofinancie, eso hará que todos los meses tengamos que poner dinero de nuestro bolsillo, ya sea para hacer frente a la cuota del préstamo o los demás gastos. Eso reducirá los ingresos que tenemos disponibles y, por lo tanto, nuestra autonomía financiera (aunque nuestro patrimonio sí vaya aumentando según amortizamos el préstamo).

A su vez, esto implicará que no podremos realizar muchas más operaciones inmobiliarias (tal vez ninguna más), puesto que no dispondremos del capital para ello. Por si fuera poco, también hará que los bancos denieguen nuestras solicitudes de financiación posteriores, cuando vean que no sabemos invertir con éxito y que estamos incurriendo en pérdidas mensuales. Las implicaciones serán que tu potencial de inversión se verá pronto limitado a tu primera y única inversión, que solo te aportará flujos de caja positivos una vez amortizado por completo el préstamo, dentro de quince, veinte o incluso treinta años, según los casos.

Por lo tanto, si hacemos las cosas bien y adquirimos una propiedad que conseguimos que se autofinancie, podremos obtener ingresos pasivos desde el inicio, sin tener que esperar a haber reembolsado el préstamo por completo. Pero es que, además, durante todo este tiempo es posible que el precio de la propiedad haya ido aumentando, por lo que también obtendremos una revalorización.

Así pues, gracias a la compra para alquiler puedes realizar una inversión muy rentable que te beneficia tanto ahora mediante su alquiler como en el futuro, cuando decidas desprenderte de ella.

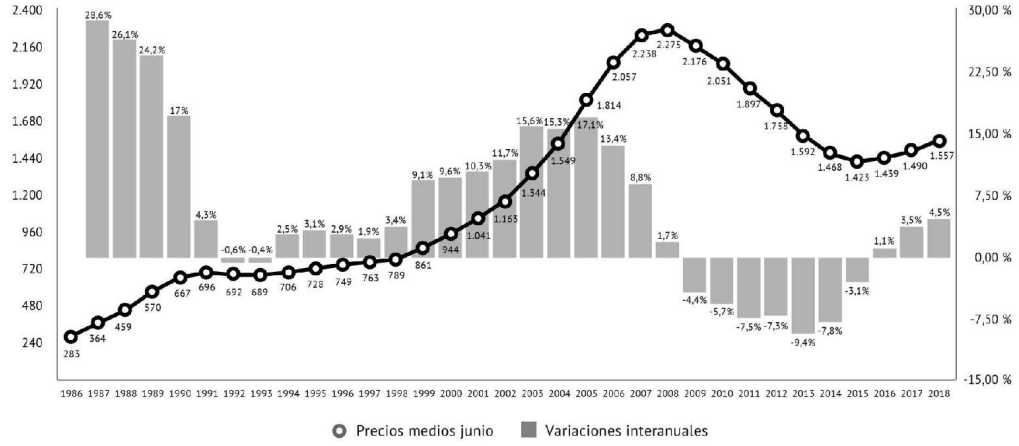
<u>Estrategia 2: Compra para apreciación</u>

Hasta que explotó la burbuja inmobiliaria en 2008, existía una creencia generalizada de que «el precio del ladrillo siempre sube». De hecho, parte del motivo de que se crease la burbuja fue dicha creencia.

Esta es una visión ingenua de las cosas pues, recordémoslo una vez más, toda inversión conlleva riesgo. Y, como buena inversión que es, la inversión inmobiliaria también está expuesta al riesgo de pérdida por bajada del precio del activo.

Dicho esto, de manera general (como siempre, hay excepciones) sí existe una tendencia alcista a largo plazo, tal y como vemos en el siguiente gráfico, que recaba datos desde 1985 para el mercado español.

Evolución de los precios medios y variaciones anuales del precio de la vivienda en España (1986-2018)



Fuente: Sociedad de Tasación y Cinco Días

Por lo tanto, una segunda estrategia de inversión que también puede ser muy rentable es la compra para obtener una plusvalía.

Para estas inversiones hay que armarse de paciencia, ya que son inversiones a más largo plazo. La razón es que, para ver aumentos significativos en el precio de venta, que compensen todos los gastos de transacción que hemos tenido que incurrir, deben pasar

bastantes años si no vamos a alquilar el bien paralelamente para obtener ingresos adicionales. Pero si adquirimos un bien con un fuerte potencial de apreciación, la rentabilidad que podemos obtener es muy jugosa.

Así pues, **un elemento muy importante a la hora de invertir en base a esta estrategia es seleccionar minuciosamente la ubicación del bien**, ya que, a menudo, la revalorización de un bien depende de su ubicación.

Pero la verdadera clave del éxito para esta inversión radica en entender que **las buenas operaciones se hacen en el momento de la compra y no en el de la venta.**

El motivo es el siguiente: en el momento de la compra sabemos el precio que vamos a pagar y podemos compararlo con el precio medio del mercado para saber si estamos o no realizando una buena operación. Por el contrario, las condiciones de mercado en el futuro son imprevisibles y del todo hipotéticas.

Si has comprado por debajo del precio de mercado y, por el motivo que sea, necesitas deshacerte del bien antes de que el precio de mercado haya podido evolucionar al alza, obtendrás una plusvalía. En cambio, si has comprado a precio de mercado o, peor aún, por encima del precio de mercado, incurrirás en pérdidas, puesto que venderás la propiedad por un precio inferior al que la adquiriste (no olvides nunca el impacto tan nefasto de las comisiones e impuestos, que también afectan a las inversiones inmobiliarias).

En realidad, volvemos a la idea que ya vimos cuando hablamos de la bolsa: debes pensar en cuál es tu riesgo máximo y no en cuánto puedes llegar a ganar. Porque, mientras que el primero depende de ti (en este caso en función de tus habilidades para negociar el precio de adquisición del bien), el segundo te es ajeno (evolución futura del precio de mercado).

Y, además, debes ser paciente si vas a invertir en base a esta estrategia, que implica una revalorización en el medio y largo plazo. Pero, si eres sensato y adquieres el bien adecuado, tu paciencia será recompensada.

Estrategia 3: Compra para renovación y posterior reventa

Las dos estrategias que acabamos de ver son a medio y largo plazo. Cuando lo que se desea es ganar importantes cantidades en un plazo corto de tiempo, entonces es preciso optar por la compra, renovación y posterior reventa del bien.

Más concretamente se adquieren bienes que, por estar en mal estado, están a la venta por un precio inferior al precio de mercado. Se reforman o rehabilitan, según los casos, y se ponen en venta, idealmente por encima del precio de mercado (y, en cualquier caso, por un precio que nos permita recuperar la inversión inicial y todos los gastos asociados con la inversión y la reforma). De esta manera podremos obtener una plusvalía significativa en un espacio de tiempo bastante corto (entre seis meses y dos años, por lo general, según la envergadura de la reforma que haya que llevar a cabo).

Muchas personas tienen verdadero pavor a realizar obras, puesto que siempre duran más de lo que estaba previsto, acaban costando más de lo que se espera y, sobre todo, son una gran fuente de estrés. Por eso están dispuestas a pagar una prima, en forma de precio superior al precio de mercado, a cambio de adquirir un bien en perfectas condiciones y listo para ser habitado.

Como es lógico, cuanto peor sea el estado del bien que vamos a adquirir, mayores serán las reformas que habrá que realizar, pero también lo será la plusvalía que podamos obtener, ya que nuestro margen será más alto.

La plusvalía que obtengas dependerá también de tus habilidades para negociar:

- **El precio de adquisición:** al ser bienes en mal estado para los que no suele haber una elevada demanda, disponemos de un mayor poder de negociación que el vendedor, lo cual nos puede conducir a encontrar verdaderas gangas.

- **El préstamo:** muchos bancos imponen una cláusula de penalización en caso de reembolso anticipado del préstamo. Pero, como con cualquier otra cláusula, puedes negociar para que la supriman. Cabe aclarar que esto es algo que debes hacer antes de contratar el préstamo pues, una vez firmado y solicitado el reembolso anticipado, a menos que seas un muy buen cliente del banco y quieran tener un gesto comercial contigo, este va a rechazar renunciar a la penalización.

- **El importe de la reforma:** esta es una de las partidas en las que más cuidado debes tener, puesto que puede haber amplias diferencias de precio y servicios de una empresa a otra. Debes solicitar varios presupuestos, compararlos minuciosamente y «enfrentar» los unos a los otros para que compitan entre sí, ofreciéndote un mayor servicio a un menor precio

  Además, debes asegurarte de que el presupuesto es claro, detallado y, sobre todo, que incluye una fecha firme de finalización de las obras, pasada la cual habrá penalizaciones para la empresa de reformas. De lo contrario, es posible que tengan varias obras en paralelo y la tuya avance más despacio de lo que te gustaría. Y, recordemos, en temas de inversiones el tiempo es dinero, por lo que cualquier retraso va a ser costoso para ti.

- **El precio de venta:** visto que tu bien, ya renovado, va a estar listo para ser habitado y, sobre todo, va a estar en mejores condiciones que la mayoría de los pisos en la misma zona, vas a poder pedir un precio superior al precio de mercado. El precio exacto que consigas dependerá, de nuevo, de tus habilidades para negociar y, en este caso, de si eres capaz de convencer al comprador de que el precio que solicitas por el bien refleja su verdadero valor.

La clave está en realizar una primera operación exitosa. Una vez realizada esta, dispondremos ya de un mayor margen de negociación, sobre todo porque tendremos pruebas de que lo hemos conseguido hacer una vez y todos nuestros interlocutores nos tomarán más en serio. Además, nuestro margen de negociación a todos los niveles y ambiciones serán mayores con una plusvalía importante ya en nuestro bolsillo.

A ello hay que añadir que, probablemente, contaremos ya con un equipo de renovaciones que sea competente, de confianza y conozca nuestros gustos y exigencias, lo cual es raramente el caso cuando es nuestra primera operación.

Al respecto me gustaría recomendarte que, aunque seas un manitas, es preferible que delegues las obras. Aunque puede que sea más costoso que si lo hicieras tú mismo todo, la calidad de los acabados debería ser mejor y, sobre todo, las obras estarán terminadas en un plazo de tiempo más corto que si lo haces en tus ratos libres, por lo que antes podrás embolsarte la plusvalía o poner el bien el alquiler si es la estrategia que adoptas. Además, debes saber que los gastos de materiales y de la propia renovación suelen ser deducibles de los impuestos.

Dicho lo anterior, una cosa es delegar y otra muy distinta despreocuparse por completo, pues si no supervisas con regularidad el avance de la obra te puedes llevar una muy mala sorpresa en lo que respecta a la fecha de finalización y/o presupuesto pactado. Existe un dicho en alemán que se puede aplicar a las renovaciones inmobiliarias: «La confianza es buena, pero el control es mejor».

Hay, además, un elemento muy importante que no debes en absoluto desdeñar de cara a esta estrategia de inversión inmobiliaria: los impuestos.

Es preciso conocer al milímetro las reglas fiscales que se van a aplicar a esta inversión, según el país o la región donde se encuentre el bien en el que inviertas. La razón es que el régimen fiscal va a tener un impacto muy significativo sobre el beneficio neto que obtengas de estas operaciones de compra, renovación y reventa.

En algunos países se paga un impuesto muy elevado cuando se revende demasiado rápido el bien (por ejemplo, si pasan menos de dos años entre el momento de adquisición y de reventa del bien). Otros consideran que estas operaciones son especulativas y, como medida para disuadirlas, aplican una imposición que puede ir hasta un 50 % del beneficio obtenido a través de la operación.

La optimización fiscal toma toda su relevancia cuando se van a realizar inversiones de este estilo. Una manera legal de reducir (o incluso suprimir por completo) la fiscalidad es si residimos nosotros mismos en la propiedad, pues en algunos países no se pagan impuestos sobre las plusvalías obtenidas de la venta de la residencia principal. Pero existen muchas otras, por lo que debes informarte al respecto y conocer muy bien todos los pormenores antes de realizar la adquisición de la propiedad.

Si consigues realizar una operación muy rentable en un corto periodo de tiempo, pronto querrás hacer más operaciones similares, puesto que son muy lucrativas. Cuantas más operaciones de compra-renovación-reventa consigas hacer, mayor será tu poder de apalancamiento, debido a que dispondrás de un capital más elevado para dar la entrada para un mayor número de propiedades que en tus comienzos. Es un buen ejemplo donde el efecto de la bola de nieve se ve de manera clara.

Ahora ya conoces las tres principales estrategias para invertir en inmobiliario, aunque existen variantes de todas ellas (por ejemplo, si se compra un piso antiguo grande se puede renovar y dividir en varios pisos modernos más pequeños) y son también compatibles entre sí (a la espera de que tu bien se vaya revalorizando con el paso del tiempo, puedes también ponerlo en alquiler para obtener ingresos pasivos de manera recurrente).

Así pues, debes analizar qué tipo de operación te interesa más en estos momentos según cuáles sean tus objetivos y, poco a poco, podrás ir probando otras estrategias para tener una cartera de propiedades diversificada.

Sección 3: Elementos que tener en cuenta antes de invertir en inmobiliario

Ya sabes cuáles son las principales ventajas y los inconvenientes de invertir en inmobiliario y conoces las tres maneras más habituales de hacerlo. Sin embargo, es preciso que tengas en cuenta una serie de elementos adicionales antes de realizar tu primera inversión.

¿Es la residencia principal un activo o un pasivo?

Esta es una cuestión muy debatida. Mientras que la mayoría de los ciudadanos de a pié consideran que su residencia principal es una excelente inversión (y, por lo tanto, lo consideran un activo), hay importantes detractores de esta idea.

Probablemente el más conocido de todos ellos es Robert Kiyosaki, quien aboga por que la residencia principal se considere como un pasivo.

Yo por mi parte considero que siempre es un activo, aunque tenga un pasivo asociado (la hipoteca). Por lo tanto, la residencia principal contribuye de un modo positivo a tu patrimonio neto (a menos que la hipoteca sea mayor al valor estimado de la propiedad).

Sin embargo, lo que hagas con tu residencia principal va a determinar si es un activo productivo o improductivo:

- Será un activo improductivo si solo la utilizas como tu residencia.

- **Será un activo productivo si alquilas partes o incluso la totalidad de la propiedad cuando no la utilizas.**

Eso sí, cuando la propiedad sirva tan solo como tu residencia principal, vas a tener flujos de caja negativos, pues no vas a tener ningún ingreso que compense los gastos de la propiedad (incluyendo los intereses y las comisiones del préstamo).

Si todavía no tienes clara la distinción entre activo y pasivo y entre flujos de caja y patrimonio, te animo a que vuelvas a repasar la segunda parte del libro donde hemos abordado juntos estos conceptos. Recuerda que dominarlos es clave para tener éxito en el mundo de las inversiones.

Sea cual sea la visión que se pueda tener sobre este tema, hay un elemento del que no se suele hablar y que, sin embargo, nos puede limitar mucho a la hora de invertir en inmobiliario.

De cara a reducir sus riesgos, los bancos limitan la financiación que pueden ofrecer a cada persona física o empresa. Aunque esto depende de un país a otro y de una entidad a otra, por regla general se puede considerar que va a ser difícil obtener financiación por un importe superior a un tercio de nuestros ingresos.

Cuando solicitamos un préstamo para adquirir nuestra residencia principal, esto hace uso de los fondos que el banco está dispuesto a prestarnos en base a nuestros ingresos actuales. Si la cuota de nuestro préstamo para nuestra residencia principal es de, por ejemplo, un 20 % de nuestros ingresos, entonces todavía tendremos margen para apalancarnos y poder realizar una inversión inmobiliaria. En cambio, si ya estamos utilizando ese 33 %, es muy probable que el banco nos deniegue financiación adicional hasta que no hayamos amortizado el primer préstamo. Ello va a limitar considerablemente tus inversiones.

Por el contrario, si primero inviertes en uno o varios bienes que se autofinancian, el banco va a tener en consideración los ingresos adicionales que obtienes de tus inversiones de cara a calcular el importe máximo que te puede prestar. A pesar de que tengas ya una importante cuota mensual en términos absolutos (€), en términos relativos (%) seguirás por debajo del umbral máximo que el banco estará dispuesto a prestarte.

De esta manera, podrás tener tanto inversiones inmobiliarias (que habrás obtenido en primer lugar) como tu residencia principal (que podrás incluso pagar con el alquiler de tus inversiones). De nuevo, el efecto bola de nieve en todo su esplendor.

Ejemplo:
Nada más casarse, Alexis decide adquirir su residencia

principal mediante financiación bancaria. Su sueldo es de 2.400 € netos al mes y paga una cuota mensual de 800 € durante veinte años. El banco ya le ha dicho que hasta que no haya amortizado el préstamo por completo (lo cual será dentro de veinte años) no podrá solicitar otro préstamo, aunque sea para realizar una inversión inmobiliaria que genera flujos de caja positivos desde el momento de su adquisición.

Pepe, que siempre ha ido a contracorriente, ha decidido invertir antes de comprar su residencia principal. Tiene tres pisos de los que, después de descontar la cuota de la hipoteca y demás gastos, obtiene un cashflow positivo de 200 € al mes. Eso hace que sus ingresos mensuales netos sean de 3.000 € [=2.400 € + 3 x 200 €].

El banco está dispuesto a concederle una nueva hipoteca para la compra de su residencia principal si la suma de todas las cuotas que debe no supera 1.300 € (39 % de los ingresos totales de Pepe).

En este caso el banco ha accedido a ir más allá de la regla del 33 % (que hubiera supuesto una cuota mensual máxima de 1.000 €), puesto que sabe que tiene varios pisos que puede embargar en caso de impago, por lo que su riesgo está contenido.

Así pues, descontando los 900 € que Pepe ya paga de cuota mensual (por tres préstamos de 300 € mensuales cada uno), todavía puede pagar una cuota mensual de 400 € para la adquisición de su residencia principal. Lógicamente, como esta cantidad es la mitad de la que destina Alexis para su residencia principal, Pepe o bien va a tener que adquirir una propiedad que cueste la mitad o adquirir una propiedad de un valor similar, pero con un préstamo con una duración de casi cuarenta años. Aquí estoy simplificando deliberadamente para no entrar en consideraciones de tasa de interés según la duración del préstamo, efecto del interés compuesto, el hecho de que en los primeros años se amortizan sobre todo intereses y no capital, etc., porque lo esencial es que entiendas la idea que hay detrás de este ejemplo.

Además, como Pepe obtiene 600 € de flujo de caja

positivo por el alquiler de sus tres pisos, podrá utilizar ese dinero para pagar la cuota de la hipoteca de su residencia principal. De esta manera habrá hecho una inversión redonda, puesto que no solo conseguirá que sus tres pisos se autofinancien, sino que además habrá logrado que sus inquilinos paguen también su residencia principal.
Y ello solo por invertir el orden en que adquirimos la residencia principal y las inversiones inmobiliarias.

En definitiva, no hay problema alguno en adquirir tu residencia principal. Pero, si quieres tener una larga carrera como inversor inmobiliario, es preferible que antes adquieras bienes rentables que van a generar ingresos adicionales por ti (sea de manera recurrente mediante las rentas o de una sentada a través de plusvalías) antes de adquirir tu residencia principal.

La importancia de formarse e informarse antes de invertir

A estas alturas espero haber sido capaz de convencerte de la importancia de formarse antes de invertir (así como de la educación continua). Recordemos que es importante hacerlo, sobre todo por dos motivos.

El primero, evitar errores que te van a costar mucho dinero. El segundo, que te va a permitir invertir más deprisa y con mayor tranquilidad, pues ya tienes la «receta para el éxito». De hecho, mediante la formación descubrirás mercados, nichos y estrategias en los que quizá no habías imaginado que se podía invertir de manera rentable.

Pues bien, esto es sobre todo cierto respecto a las inversiones inmobiliarias. Debido al precio elevado que suelen tener, los errores salen muy caros, del orden de miles o incluso decenas de miles de euros o dólares. Por ejemplo, para una propiedad de 250.000 €, no negociar el precio de adquisición te puede costar 20.000 €, no negociar las condiciones del préstamo 10.000 € y no negociar el presupuesto para reparación otros 10.000 €. En total, 40.000 € por no haberte formado.

Otro ejemplo podría ser escoger mal los inquilinos y no tener las cláusulas adecuadas en el contrato. Además del coste económico importante que tendrás para expulsar a un inquilino moroso (lucro cesante más gastos de abogados), ello tendrá un impacto nefasto sobre tu salud mental y física.

Un tercer ejemplo sería no conocer bien las reglas fiscales que se van a aplicar a nuestra inversión. Puedes haber obtenido una plusvalía bruta de 20.000 € tras una operación de compra-venta con renovación, pero, si a ello hay que restarle un 40 % de impuestos y

5.000 € de gastos relativos al proceso de compra-venta, te quedarán 7.000 €. Para algunas personas que tengan un coste de oportunidad alto será una cantidad insuficiente y hubiera sido mejor realizar otra inversión más rentable, que nos hubiera exigido menos tiempo y supervisión de la obra.

Estos no son más que algunos ejemplos frecuentes de errores que se cometen en inmobiliario cuando no se tiene experiencia previa y uno no se toma el tiempo necesario para formarse.

Aunque nunca podremos realizar una inversión que esté libre de problemas, si nos formamos e informamos debidamente antes de realizar la inversión podremos reducir sus riesgos, a la vez que maximizamos el retorno que obtenemos de ella.

Así que ya sabes, «si la educación te parece cara, prueba la ignorancia», ya verás dónde llegas.

No te impliques emocionalmente

Cuando hemos hablado de las inversiones en bolsa, le hemos dedicado una sección completa a la importancia de la psicología de las inversiones. Mucho de lo que dije en dicha sección se puede aplicar a las inversiones inmobiliarias, por lo que no me quiero extender más al respecto aquí.

Lo que sí quiero es avisarte sobre un error que se comete con mucha frecuencia en el sector inmobiliario, sobre todo cuando no se tiene experiencia previa.

Así como en bolsa no hay acciones bonitas o feas a simple vista (aunque sí lo pueden ser cuando te paras a analizar sus fundamentales y/o el gráfico de cotización), sí hay casas que te parecerán bonitas o feas con tan solo ver una foto.

Excluyendo la compra de tu residencia principal, que eso es un tema aparte, en lo que a las inversiones inmobiliarias respecta, siempre debes tener muy presente que no tiene por qué ser la casa de tus sueños pues tú no vas a vivir allí y, en cualquier caso, muchas veces se realizan reparaciones y reformas antes de comenzar a rentabilizar una inversión inmobiliaria.

Así pues, porque un bien parezca viejo y esté en mal estado no te debe echar para atrás. Recuerda que una estrategia de inversión inmobiliaria muy rentable es la compra de propiedades en mal estado para su reforma y posterior reventa, y que cuanto peor sea el estado en el que se encuentra la propiedad, mayor margen tendrás tú como inversor.

Lo mejor que puedes hacer para no implicarte emocionalmente cuando estés comprando propiedades es **no fijarte en las apariencias del bien sino solo en los números de la inversión.** Por muy bonito que sea un piso, si los números no salen porque no consigues que se autofinancie, es mejor seguir buscando.

Hay que ser paciente, disciplinado y selectivo, así como realizar valoraciones objetivas. Tarde o temprano acabaremos encontrando un bien para el cual los números sean

positivos, y esa será la inversión que queremos hacer por ser la más rentable. Todas las demás, por muy bonitas que sean, debemos descartarlas. De lo contrario, si te dejas llevar por tus emociones y realizas una valoración subjetiva, nunca conseguirás ser un inversor inmobiliario exitoso.

En relación con este punto cabe recordar que, aunque el mejor momento para invertir ya haya pasado, sigue habiendo fantásticas oportunidades de inversión. De hecho, **siempre va a haber buenas oportunidades de inversión**, incluso en lo más alto de un ciclo inmobiliario. **Solo hay que saber encontrarlas** y aprender a convertir una operación media en una excelente inversión.

La diversificación también es importante en las inversiones inmobiliarias

Ya hemos mencionado la importancia de diversificar entre distintas clases de activos, y que las inversiones inmobiliarias son un muy buen complemento a las inversiones en bolsa por la baja correlación que existe entre ambas.

Pero lo cierto es que para tener una cartera bien sólida es importante también diversificar dentro de un mismo tipo de activo.

En lo que a las inversiones inmobiliarias respecta, es recomendable diversificar entre varias propiedades, distintos tipos de propiedades, aplicando diferentes estrategias de inversión y hacerlo también en múltiples países y divisas. Con ello conseguiremos reducir el riesgo de pérdida en caso de que algo vaya mal.

Ejemplo:
Antonio tiene un piso de dos habitaciones que alquila a una pareja con un hijo por 750 € al mes. Tiene gastos mensuales (hipoteca incluida) de 500 €, por lo que obtiene un *cashflow* positivo de 250 € al mes. Son muy buenos inquilinos y siempre pagan a tiempo, hasta que un día deciden divorciarse. Como no se ponen de acuerdo sobre la custodia del hijo ni la pensión alimenticia, ninguno de los dos paga la renta. Hasta que consigue expulsarles, Antonio ha incurrido en pérdidas de 500 € al mes durante varios meses, lo que ha puesto en serias dificultades su propia economía familiar.
Ramiro tiene un piso idéntico al de Antonio, pero decide alquilarlo a dos estudiantes. Cada uno de ellos paga 400 €, por lo que obtiene un *cashflow* positivo de 300 € al mes. Uno de los estudiantes decide abandonar los estudios

universitarios que estaba cursando, por lo que vuelve a vivir con sus padres para reducir gastos. Esto implica que Ramiro también va a tener pérdidas (100 € al mes), pero estas van a ser muy inferiores a las de Antonio porque ha diversificado sus fuentes de ingresos al optar por dos inquilinos que pagan un menor alquiler individual en vez de uno solo que paga un mayor alquiler.

Aunque, como siempre, cada cosa a su debido tiempo, pues cada una de estas inversiones llevará su propia curva de aprendizaje, que no debes desdeñar.

Encontrar buenas oportunidades lleva tiempo

Convertirse en un buen inversor inmobiliario requiere su tiempo. Y aquí no solo me estoy refiriendo al tiempo de aprendizaje, sino también al tiempo que vas a dedicar a la selección del bien.

Debes ser consciente desde el principio de que, primero, vas a tener que realizar un estudio de mercado profundizado y exhaustivo para identificar la ciudad y el barrio donde vas a invertir, además de conocer la evolución del mercado.

Este estudio no solo tiene que centrarse en el mercado de compraventa, sino también en el de alquiler si lo que buscas es obtener ingresos pasivos a través de tu inversión inmobiliaria. Así pues, debes estudiar si hay demanda para el tipo de bien que te interesa adquirir y, en caso afirmativo, si el alquiler medio es suficiente para lograr que el bien que has identificado se pueda autofinanciar.

Después, vas a tener que ver cientos y cientos de anuncios para seleccionar los bienes que, sobre el papel, tienen posibilidades de ser más rentables. Deberás entonces visitarlos, tarea que lleva un tiempo considerable, sobre todo si realizas una primera visita por tu cuenta y, en caso de ser una propiedad que te pueda interesar, efectúas una segunda visita con una empresa de reformas para que establezca un presupuesto de lo que pueden costar las obras necesarias para la explotación del bien.

Así pues, aunque solo vayas a comprar una propiedad, vas a tener que ver cientos de anuncios y visitar decenas de propiedades hasta que des con la buena. No olvides que siempre debes realizar una valoración objetiva fundada en los números de la operación y no una valoración subjetiva en base a las emociones que te susciten el bien que has visto.

De nuevo, recordemos que hay que ser paciente y selectivo, pues la recompensa que podemos obtener por nuestro esfuerzo merece la pena. Acuérdate de que, si ahora estás dispuesto a vivir como nadie más, en el futuro podrás vivir como nadie más.

Conoce la legislación urbanística y fiscal aplicable

Es de vital importancia que conozcas la legislación aplicable al tipo de inversión inmobiliaria que quieres realizar. Esto es aplicable tanto a legislación nacional como regional y local. De lo contrario, te puedes encontrar con sorpresas muy desagradables que te pueden costar mucho dinero.

Ejemplo:
Has adquirido un piso en el centro de una ciudad turística con la intención de explotarlo como alquiler vacacional para así obtener una mayor rentabilidad. Has realizado todos los cálculos minuciosamente y se trata de una excelente inversión que no solo se autofinancia sino que, además, te genera unos pequeños flujos de caja positivos todos los meses.
Ya te ves realizando más operaciones de este estilo y alcanzando la libertad financiera más rápido de lo que habías imaginado cuando, de repente, un buen día, un vecino te denuncia por infringir la legislación municipal. Para evitar ser multado decides cesar la actividad de alquiler vacacional y, en su lugar, pones el piso en alquiler de larga duración. Si bien lo consigues alquilar rápidamente pues está muy bien situado y amueblado, no puedes hacerlo por el precio al que lo alquilabas a turistas, pues el precio por noche es siempre superior al precio que paga un inquilino de larga estancia.
Realizando los cálculos ves que esta operación te supone unas salidas de caja de 300 € al mes que no puedes mantener durante los veinte años que te quedan hasta que amortices por completo el préstamo.
Por lo tanto, te ves obligado a vender el bien. Consigues venderlo por 5.000 € más de lo que lo compraste, pero todavía tienes que descontarle la penalización de reembolso anticipado del préstamo, todos los gastos ligados a la compra y venta del piso (entre ellos la comisión de la inmobiliaria que te ha ayudado a venderlo), los impuestos y gastos de registro y demás, lo cual hace que al final acabes en negativo.

A pesar de que tu inversión tenía casi todo para ser excelente, un detalle pequeño, pero de vital importancia, ha hecho que tu inversión acabe siendo un fiasco. Y todo por no haberte informado sobre la legislación aplicable al tipo de inversión que querías realizar.

Algo muy similar ocurre con la legislación fiscal. Ya hemos hablado de lo importante que es conocer la fiscalidad que va a aplicarse a las operaciones de reventa que realizamos en el corto plazo.

Pero es igual de importante conocer la fiscalidad cuando vamos a realizar inversiones menos agresivas, tales como la compra para generar rentas mediante el alquiler. En algunos países se aplica un régimen fiscal distinto según se alquile el bien amueblado o sin amueblar. Además, eso puede determinar también el aumento máximo que puedas aplicar a la renta cada año en la fecha aniversario del contrato.

En definitiva, aunque conocer la legislación pueda ser de lo más aburrido, es imprescindible que la domines si quieres realizar una inversión exitosa y, además, tener la mente tranquila de que estás operando en total legalidad.

No confíes ciegamente en los intermediarios

Un error que cometen a menudo los inversores más neófitos es confiar a ciegas en los intermediarios y demás personas que intervienen en el proceso de compra.

Sin embargo, todas estas personas tienen sus propios intereses, que no siempre están alineados con los nuestros o, en el peor de los casos, pueden incluso ser opuestos. Ello tiene como consecuencia que no nos van a dar toda la información que está en su mano o, en los casos más extremos, incluso disimulen la realidad para aumentar su beneficio.

Ejemplo:
El objetivo del agente inmobiliario es vender la propiedad al mayor precio posible, pues su remuneración va a ser un porcentaje del precio de venta. Por lo tanto, no tiene ningún incentivo en darnos información acerca de los vendedores que nos permitiría negociar el precio a la baja. Información tal como que se trata de una herencia que deben vender rápido para poder hacer frente a los

derechos de sucesiones, lo cual nos permitiría a nosotros, como compradores, negociar el precio a la baja.
De igual manera, el objetivo del banquero es maximizar el beneficio que obtiene el banco al conceder el préstamo, por lo que no tiene ningún incentivo para decirte que las condiciones de financiación que pone sobre la mesa están muy lejos de ser las mejores que puedan ofrecer.
Recuerda que la diferencia entre lo que te comienza ofreciendo el banco y lo que puedes obtener si sabes cómo negociar es considerable, del orden de varios miles o incluso decenas de miles de euros según cuál sea la cuantía del préstamo solicitado.

Tampoco se trata de desconfiar de todos nuestros interlocutores, sino de cerciorarte de que te están diciendo la verdad y te ofrecen las mejores condiciones posibles.

En definitiva, debes tener sentido común, realizar las averiguaciones y gestiones oportunas por tu propia cuenta, así como tener algo de perspicacia para indagar más, planteando a tus interlocutores las preguntas adecuadas. Como suele ocurrir, al principio resultará complicado, pero según vayas cogiendo rodaje todo será más sencillo y rápido.

De ello va a depender que encuentres una excelente oportunidad de inversión que te acercará a la libertad financiera o, por el contrario, un auténtico nido de problemas que te alejará cada día un poco más de ella.

Tipo de gestión de tu propiedad

Antes de comenzar a buscar oportunidades de inversión, debes tomarte el tiempo de plantearte qué tipo de gestión quieres para ella. Aunque no es una decisión irreversible, sí es importante, pues va a tener un impacto directo sobre la rentabilidad de tu inversión, así como el tiempo que le vas a tener que dedicar a esta.

A grandes rasgos, hay tres tipos de gestión inmobiliaria posible para tu bien cuando optas por la estrategia de compra para alquiler:

- Gestión propia.
- Gestión delegada a una inmobiliaria.
- Gestión mixta.

Veamos cada una de ellas.

1. Gestión propia

La gestión propia consiste en gestionar uno mismo la inversión. Ello incluye desde la búsqueda de inquilino hasta la supervisión de las posibles reparaciones, pasando por el aumento anual del alquiler, etc.

Las ventajas de la gestión propia frente a la gestión por parte de una inmobiliaria son múltiples, entre las que destacan tres.

Por un lado, nadie conoce mejor que tú el bien ni tiene tanto interés ni motivación como tú en alquilarlo. Por lo tanto, es posible que tú lo alquiles más rápido, pues vas a ser mucho más dinámico y reactivo que una inmobiliaria (te sorprendería el poco entusiasmo que ponen algunas, y eso que tienen un incentivo económico en encontrar un inquilino cuanto antes).

Por otro lado, vas a tener un mayor control sobre la inversión y estarás al corriente de todo lo que ocurre, puesto que serás tú el que participe en las juntas de propietarios, quien esté en contacto con el administrador de la propiedad, etc. También serás tú quien escoja al inquilino y, casi con toda probabilidad, vas a ser mucho más selectivo que una agencia, detalle crítico de cara a la rentabilidad que obtengas de tu inversión. Si el inquilino que escoges es responsable, paga siempre a tiempo y cuida la propiedad, obtendrás una mayor rentabilidad que si es alguien que la descuida y paga siempre tarde (o no paga).

Por último, está el aspecto económico. Las comisiones de las inmobiliarias pueden llegar a ser elevadas (por ejemplo, un mes de alquiler por buscar un inquilino y hasta un 10 % del alquiler bruto mensual en caso de gestión continuada en el tiempo). Cuando realizas tú mismo la gestión de tu bien, te ahorras todos estos costes, por lo que obtendrás una mayor rentabilidad de tu inversión.

Por lo tanto, la gestión propia presenta importantes ventajas respecto a la delegación de la gestión a una inmobiliaria. Aun así, es preciso que seas consciente de que en ciertas épocas va a requerir bastante de tu tiempo y estar pendiente el resto del año por si hay que hacer alguna reparación.

No todo el mundo sabrá cómo gestionar sus propiedades, **puesto que hay que actuar de manera profesional y no involucrarse emocionalmente con los problemas de los inquilinos, porque de lo contrario van a pasar a ser los nuestros también.** Si no eres capaz de actuar como si la gestión fuera tu trabajo y no un mero pasatiempo, será mejor que delegues la gestión a una inmobiliaria.

2. Gestión delegada a una inmobiliaria

Sin duda alguna, la principal ventaja de delegar la gestión a una inmobiliaria es todo el tiempo que liberas y que puedes dedicar a otras tareas que sean más productivas y

remuneradoras. También liberarás espacio en tu mente, lo cual es igual de importante.

Otra gran ventaja es que te va a permitir invertir en ciudades e incluso países distintos al que tú resides, por lo que te ofrece un abanico de posibilidades de inversión mucho más amplio. Hablaremos en detalle de ello un poco más adelante.

También está el tema de que suelen tener una base de clientes amplia, por lo que les puede llegar a resultar más fácil encontrar un inquilino. Aunque lo cierto es que esta ventaja está perdiendo relevancia con internet, pues hoy en día todas las inmobiliarias cuelgan los anuncios en los mismos portales inmobiliarios en los que lo puede hacer cualquier particular.

Otras ventajas incluyen que los inquilinos puede que te contacten menos porque saben que el intermediario entre el propietario y ellos va a filtrar las peticiones que planteen y solo harán llegar al propietario las más importante. También que no tienes que llevar al día las cuentas, saber cuándo ni cuánto puedes subir la renta al inquilino, etc.

Por lo tanto, la gestión delegada ofrece interesantes ventajas, pero no hay que olvidar el elevado coste que va a suponer. Por eso existe una solución intermedia, llamada la gestión mixta.

<u>3. Gestión mixta</u>

La gestión mixta consiste en encargarse uno mismo de una parte de la gestión y delegar el resto a una inmobiliaria.

El reparto dependerá de lo que te guste o mejor se te dé a ti hacer y del tiempo que quieras dedicar a la gestión.

Lo más frecuente es delegar en una inmobiliaria la búsqueda de inquilino, que suele ser lo que más tiempo lleva y, luego, encargarse el propietario de los demás aspectos administrativos de la gestión del bien.

Pero si lo que no te gusta es tener que llevar al día la contabilidad, puedes hacerlo al revés, encargándote tú de la selección del inquilino y las posibles reparaciones y delegando la parte administrativa de la inversión.

No existe un modelo de negocio estándar respecto a la gestión mixta, por lo que tienes que valorar qué parte quieres tú hacer y cuál deseas delegar. Cuando lo tengas claro bastará con encontrar una inmobiliaria que se amolde a tus exigencias.

¿Qué tipo de gestión escoger?

No hay un tipo de gestión que *per se* sea mejor que otra. Todo va a depender de ti y de la situación en la que te encuentres.

Para saber qué tipo de gestión es más adecuada en tu situación actual, debes saber dónde vas a invertir, cuánto tiempo deseas dedicarle a tu inversión y si para ti es más importante obtener una mayor rentabilidad o liberar más tiempo. También depende del

número de propiedades que ya tengas en cartera, de si te gusta o no estar en contacto con tus inquilinos, de si sabes cómo gestionar las reparaciones y llevar al día las cuentas, etc.

Pero recordemos que esta no es una decisión irreversible. Si has optado por gestión propia y ves que te exige demasiado tiempo, en cualquier momento puedes delegar la gestión en una inmobiliaria. De igual manera, si has optado por la delegación plena pero luego ves que es algo que puedes hacer por ti mismo, solo tendrás que esperar al vencimiento del contrato para poner fin a la delegación y comenzar a encargarte tú mismo de la gestión del bien.

¿Dónde invertir?

Se suele recomendar invertir en inmobiliario en la ciudad donde resides para poder controlar al máximo la inversión.

Por mi parte, si bien creo que esta recomendación era muy válida hace quince o veinte años, cuando todavía el uso de internet no estaba generalizado, creo que ya no tiene tanto sentido.

Es cierto que, para las personas más desconfiadas o conservadoras, el poder ver y visitar su bien les va a dar tranquilidad. Pero ello puede ser en detrimento de obtener una mayor rentabilidad.

Porque debes ser consciente de que las mejores oportunidades no tienen por qué estar en tu ciudad (de hecho, te darás cuenta de que la probabilidad de que sea así es bastante baja).

Además, recuerda que hemos hablado ya de la libertad de movimiento de capitales, que no solo se aplica a las inversiones en bolsa, sino también a las inmobiliarias.

Para que tu inversión inmobiliaria sea exitosa necesitarás tener un equipo completo de profesionales sobre el terreno: «cazadores de casas», gestores de propiedades, equipo de reparaciones, etc. En definitiva, la misma gente que necesitarías si invirtieras en tu ciudad, pero delegaras por completo la gestión.

Muchas personas son reticentes a invertir en una ciudad distinta a la suya, más aún en un país diferente, pues les preocupa no poder gestionar de un modo adecuado la expulsión de un inquilino en caso de impago prolongado del alquiler. Sin embargo, esas mismas personas probablemente recurrirían a un abogado para tramitar el procedimiento de expulsión en su propia ciudad, lo cual es incongruente. En el extranjero también hay excelentes profesionales que te pueden ayudar con todas estas gestiones (lo ideal es que construyas tu dream team) por lo que debes abrir tu mente a un horizonte geográfico más amplio. En el extranjero puedes llegar a encontrar oportunidades de inversión incluso mejores que en tu propia ciudad.

Sección 4: Ejemplo concreto de inversión inmobiliaria

Es posible que todo lo que te he contado hasta ahora te haya resultado convincente, pero algo abstracto. Por eso quiero hablarte de una de las inversiones inmobiliarias que realizo desde hace años y que me resulta muy rentable. Verás que ejemplifica muchos de los elementos vistos a lo largo de este capítulo.

Se trata de las inversiones inmobiliarias en Estados Unidos que, hoy por hoy, son unas de mis inversiones inmobiliarias más rentables y ofrecen tanto ingresos pasivos todos los meses como una revalorización del precio de la vivienda año tras año.

Si bien el contexto histórico de esta inversión es muy interesante, no me voy a extender aquí al respecto[60].

Pero sí quiero comentar las principales características de esta inversión, pues refleja muchos de los aspectos que he abordado en este capítulo sobre inversiones inmobiliarias:

- **Ubicación de las propiedades:** distintos estados y ciudades de Estados Unidos. Es un claro ejemplo de que las mejores oportunidades de inversión no siempre están en nuestro país y que existe una gran libertad de circulación de capitales a nivel mundial, de la cual debemos aprovecharnos si deseamos realmente alcanzar la libertad financiera.

- **Inversión 100 % a distancia:** si bien sí que viajé a EE. UU. en 2014 cuando adquirí mis primeras propiedades, desde entonces todas las nuevas adquisiciones que he hecho han sido 100 % a distancia. Ello es posible gracias a las nuevas tecnologías y a tener un equipo de confianza sobre el terreno (hablaré más sobre ello más adelante).

  Esto puede parecer una incongruencia respecto a lo que decía antes de que no se debe confiar a ciegas en los intermediarios. Pero aquí de lo que se trata es de tener un equipo de confianza, que ya sabes que tiene el interés de su cliente en mente. Dicho esto, es importante mostrar que estamos pendientes de la inversión (aunque sea una inversión pasiva) para que no haya excesos de confianza por su parte.

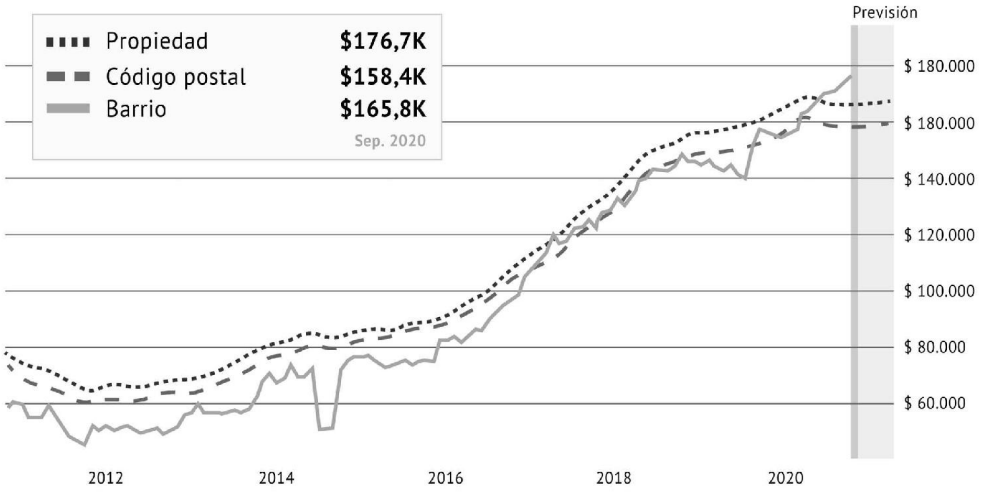
- **Inversión en efectivo:** en este caso realizo las inversiones sin recurrir a apalancamiento, pues ello me permite invertir con rapidez en excelentes oportunidades de inversión que se esfumarían si tuviera que esperar a hacer todo el papeleo para obtener financiación bancaria. A pesar de ello, esta inversión ofrece una rentabilidad tan elevada que se puede beneficiar del efecto bola de nieve si se destinan los alquileres recibidos a adquirir nuevas propiedades.

- **Estrategia de inversión mixta:** el propósito de esta inversión es obtener ingresos pasivos mediante el alquiler de las propiedades. Para maximizar el retorno que se puede obtener de esta inversión, se renuevan las propiedades al comienzo de la

inversión, con el fin de poder exigir una renta mayor por ella. Al mismo tiempo, las propiedades se van revalorizando con el mero paso del tiempo. Lo bueno del mercado inmobiliario estadounidense es que es muy transparente, y puedes seguir la evolución del precio estimado de tu propiedad mes a mes.

A modo de ejemplo, el siguiente gráfico muestra la evolución entre 2014 y 2020 del precio de una de mis propiedades. Vemos que esta propiedad se ha revalorizado en un 110 % en seis años o, lo que es lo mismo, un 18,3 % anual de media.

Evolución del precio de una de mis propiedades en EE. UU.



Fuente: Zillow

- **Rentabilidad:** de media, esta inversión ofrece una rentabilidad de un 15 % neto anual, y ello sin tener en cuenta la importante revalorización de las propiedades que acabo de mencionar. Pero, en mi opinión, todavía más interesante que eso es que una parte muy importante del alquiler lo paga el Estado federal. A diferencia de lo que pensamos en Europa, EE. UU. sí se preocupa de los ciudadanos más desfavorecidos, al menos en términos de vivienda. Entre otras cosas, esto añade una capa adicional de seguridad frente a impagos, lo cual tiene un valor inestimable. Por ejemplo, durante el confinamiento a raíz del coronavirus, mientras que tuve impagos en mis propiedades en Europa, seguí recibiendo la totalidad de todos los alquileres de mis propiedades en EE. UU. sin retraso alguno.

- **Delegación plena de la gestión de la inversión:** al tratarse de una inversión a distancia, la gestión de la inversión se delega por completo a entidades conocidas como *property managers*. El *property manager* se encarga de la búsqueda de inquilinos, el cobro del alquiler, el aumento del alquiler una vez al año, las

reparaciones, pasar todas las inspecciones que sean precisas en virtud de la legislación urbanística estadounidense, el pago de las facturas, solventar cualquier incidente que surja respecto al bien, etc.

La remuneración habitual de un property manager es de entre un 8 % y un 10 % del alquiler bruto. Si bien puede parecer una cantidad elevada, hay que tener en cuenta que, sin su ayuda, seríamos incapaces de realizar esta inversión. Por lo tanto, son unas comisiones más que razonables que hacen que la rentabilidad neta sea aun así muy elevada.

- **Diversificación:** al ser una inversión tan distinta de las otras inversiones inmobiliarias que realizo, además de todo lo anterior permite diversificar en tipo de propiedades, país, zona geográfica y divisa. Y, recordémoslo otra vez más, es de suma importancia tener una cartera muy bien diversificada.

Espero que a través de este ejemplo hayas podido ver cómo se combinan los distintos elementos que he explicado a través de este capítulo.

Con toda lógica, cada inversión inmobiliaria será distinta y tendrá sus especificidades, por lo que tendrás que ver en cada ocasión cuál es la mejor manera de proceder para minimizar los riesgos y así poder maximizar tu retorno.

Resumen del capítulo:

– Las inversiones inmobiliarias pueden ofrecer rentabilidad por partida doble: ingresos pasivos recurrentes a través del alquiler y apreciación del bien con el paso del tiempo.

– Es una inversión en un sector con baja correlación con los mercados financieros.

– Una de las grandes ventajas que presenta es que se puede recurrir a financiación bancaria para realizar la inversión. Si consigues apalancarte de manera adecuada podrás conseguir que el bien se autofinancie. No solo será el inquilino el que pague la cuota del préstamo, sino que, además, tendrás flujos de caja positivos todos los meses.

– Las buenas operaciones se hacen en el momento de la compra, no en el de la venta. Siempre se pueden encontrar

excelentes oportunidades de inversión incluso en lo más alto de un ciclo inmobiliario. Solo hay que saber encontrarlas y aprender a convertir una operación media en una excelente inversión mediante la negociación.

- **Hay tres grandes estrategias de inversión inmobiliarias: compra para alquiler, revalorización a medio-largo plazo y compra para renovación y venta en el corto plazo.**
- **Cada estrategia tiene sus especificidades, por lo que es importante entender bien la inversión que se va a realizar y ver si encaja con nuestros objetivos financieros.**
- **Los errores en inmobiliario pueden salir muy caros, del orden de decenas de miles de euros, por lo que es preciso formarse antes de comenzar a invertir. Entre otras cosas, debes conocer muy bien la legislación urbanística y fiscal aplicable a estas inversiones.**
- **No debes nunca implicarte emocionalmente en una inversión inmobiliaria. Debes tener presente que no estás comprando la casa de tus sueños, sino realizando una inversión, donde lo que se busca es maximizar la rentabilidad.**
- **No debes confiar ciegamente en los intermediarios que van a intervenir a través de todo el proceso de inversión.**
- **En lo que a la gestión del bien respecta, está la gestión propia, la gestión delegada y la gestión mixta. Cada inversor deberá optar por una u otra en base a cuánto tiempo y dinero desea dedicar a la inversión.**

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

- **Busca propiedades que estén en venta y en alquiler en tu ciudad (si estás en España puedes utilizar portales tales como idealista). Calcula la rentabilidad neta que podrías obtener si realizaras ahora mismo una inversión**

inmobiliaria.

– Realiza al menos cinco visitas de bienes en venta para familiarizarte con el proceso y perderle el miedo a este tipo de visitas.

– Aunque no hayas identificado todavía un bien en el que invertir, solicita a tu banco una estimación de préstamo hipotecario para ver qué condiciones te ofrece. Entre otras cosas, podrás conocer tu tasa máxima de endeudamiento y cuánto apalancamiento puedes obtener, lo cual es muy útil por si surge una oportunidad única que requiere de acción rápida por tu parte.

– Prueba a negociar la financiación que te ofrezca tu banco. Si no lo consigues a la primera, vete a ver a otro banco a ver si te ofrece mejores condiciones y, de ser el caso, solicita al tuyo que iguale o, mejor aún, te ofrezca condiciones más favorables.

CAPÍTULO 14
Negocios, físicos y *online*

Hoy en día existen dos grandes categorías de negocios: los negocios físicos y los negocios *online*.

Los negocios físicos, que pueden ofrecer tanto bienes como servicios, se caracterizan por tener tiendas físicas a las que acuden los clientes para hacer sus compras.

Aunque ciertos negocios que son tan solo físicos tienen una tendencia a desaparecer por la evolución de la demanda, sigue siendo posible encontrar muy buenas oportunidades de inversión en este tipo de empresas.

Cada vez más abundantes son los negocios «mixtos» (negocios físicos que además ofrecen sus productos y servicios por internet) y, también, los negocios 100 % *online*.

En este capítulo vamos a tratar de los principales tipos de negocios en los que puedes actualmente invertir tu dinero y/o tu tiempo.

Sección 1: Negocios físicos

Antes de la burbuja de las puntocom a finales de los años 90 y comienzos de los 2000, la inmensa mayoría de los negocios tenían exclusivamente una presencia física. Sin embargo, desde entonces se ha producido un aumento cada vez más rápido en el número de negocios mixtos y exclusivamente *online*, pues las costumbres de compra de los consumidores están cambiando: cada vez más preferimos realizar compras a través de internet porque nos ahorra tiempo, dinero y nos permite acceder a una gama de productos y servicios mucho más amplia.

Aun así, siguen existiendo excelentes oportunidades de inversión en negocios físicos y hay distintas formas de aprovecharlas. La primera y más obvia es invertir en acciones de empresas que cotizan en bolsa. Porque no hay que olvidar que, cuando compramos acciones, aunque no las podamos tocar, en realidad estamos adquiriendo una pequeña parte de un negocio físico. Es muy importante que tengas claro esto. Así pues, una gran parte de la información que he incluido en el Capítulo 12 podría haber encajado en este, al tratarse de inversión en negocios físicos que cotizan en bolsa.

Si lo que buscamos es una inversión directa en un negocio cuyas acciones no coticen en bolsa, entonces tenemos tres posibilidades:

- **Creación o adquisición de un negocio propio.**
- **Creación o adquisición de una franquicia.**
- **Inversión en *startups*.**

A continuación vamos a hablar de cada una de estas tres posibilidades.

1. Creación o adquisición de un negocio propio

Antes de considerar la creación o adquisición de un negocio (sea físico u *online*) es preciso que tengas muy claro si va a convertirse en tu nueva actividad profesional, de la que esperas obtener gran parte de tus ingresos o si, por el contrario, va a ser una mera inversión que va a generarte una fuente adicional de ingresos.

Es fundamental que te lo plantees, puesto que la manera de enfocar las cosas cambiará mucho. Si va a convertirse en tu principal fuente de ingresos asegúrate de que tienes otras fuentes de ingresos ajenas a tu negocio porque, de lo contrario, si la economía va mal, es posible que tengas que cerrar tu negocio. Los riesgos que vimos en el Capítulo 2 son tan aplicables a los empleados como a los autónomos que tienen sus propios negocios. De hecho, de manera general, se estima que el 70 % de las empresas cierra antes de cumplir cinco años de vida, lo cual es bastante indicativo de la elevada tasa de mortalidad del tejido empresarial.

La decisión es tuya, aunque sí me permito decirte que, cuando estés analizando la posibilidad de crear un nuevo negocio, busques maneras de apalancarte, porque de esa forma harás crecer tu negocio con más rapidez. Puedes apalancarte desde un punto de vista financiero utilizando el dinero de los demás (en concreto, del banco) como vimos para las inversiones inmobiliarias. Pero es que también lo puedes hacer utilizando en tu beneficio el tiempo y las competencias de tus empleados y colaboradores. Si organizas bien tu negocio, podrás hacerlo crecer más deprisa (y también liberar tu tiempo) que si estuvieras solo al frente del mismo.

La ventaja de crear tu propio negocio es que partes desde cero, por lo que lo puedes diseñar a tu gusto. Pero no debes olvidar nunca que el cliente es el centro de tu negocio, no tú. Escucha al cliente para ofrecerle el producto o servicio que necesita, y no el que a ti te gustaría ofrecer. De esta manera aumentarás tus posibilidades de sobrevivir en la jungla de los negocios de nueva creación donde, como ya hemos visto, hay una elevada tasa de fracaso.

Si quieres tener un grado mayor de certeza de que hay demanda para los productos o servicios que te interesa vender, tal vez sea más interesante valorar la posibilidad de adquirir un negocio ya existente.

En estos casos la viabilidad a medio y largo plazo es mayor, pues ya sabes cuáles son las cifras del negocio en los últimos ejercicios. Sin embargo, eso no es garantía de nada puesto que la situación económica siempre puede cambiar, al igual que puede reducirse la demanda porque el interés de los consumidores tiende hacia otros productos.

Por eso, si vas a adquirir un negocio preexistente, es muy importante que realices una *due diligence* exhaustiva, para no llevarte malas sorpresas si acabas adquiriendo la empresa.

Además, si vas a adquirir un negocio existente, no dudes en negociar el precio y las condiciones de adquisición, pues de ello va a depender (en parte) la rentabilidad que obtengas de tu inversión.

En cualquier caso, optes por la creación propia de un negocio o por la adquisición de uno que ya existe, es fundamental que tengas unos buenos conocimientos de microeconomía y contabilidad. Seguramente resulten dos materias aburridas para la mayoría de las personas, pero si no las controlas es probable que tu negocio sea inviable a largo plazo porque no habrás realizado los cálculos de la manera adecuada. De nuevo, no puedo enfatizar lo suficiente la importancia de formarte, y ello de manera continua, puesto que el mundo avanza a pasos agigantados, sobre todo en lo que los negocios respecta.

Así pues, si te interesa crear o adquirir un negocio físico, asegúrate de entender bien el sector en el que opera, analizar la competencia, conocer la legislación aplicable, etc. También es importante que te rodees de profesionales que te vayan a ayudar a hacer crecer tu negocio.

Aunque los costes de entrada para un negocio físico puedan ser elevados, si analizas con cuidado tanto estos como la demanda puedes llegar a realizar una inversión muy exitosa.

2. Creación o adquisición de una franquicia

Una franquicia es una concesión de derechos de explotación de un producto, actividad o nombre comercial que otorga una entidad (el franquiciador) a una persona o empresa (el franquiciado) en una zona y durante un periodo de tiempo determinados a cambio de una contrapartida económica.

Mediante el contrato de franquicia, el franquiciado puede usar el nombre comercial, la marca, el saber hacer (*know how*), el diseño interior y demás elementos esenciales para replicar el establecimiento original. En efecto, la idea es que todos los establecimientos de una misma franquicia sean casi idénticos entre sí. De hecho, un cliente no debería poder distinguir si el local en el que se encuentra es un establecimiento propio del dueño de la marca o si se trata de una franquicia.

La contrapartida económica suele dividirse en dos:

- **Cuota inicial (llamada canon de entrada), que es una cantidad fija que se paga una sola vez al inicio del contrato.**

- **Regalías (también llamadas *royalties*), que es un porcentaje de la cifra de negocios que se paga de manera regular (por lo general mensualmente, pero también puede ser trimestral o semestralmente). Es importante destacar que las regalías son, en la mayoría de los casos, sobre la facturación y no sobre el beneficio obtenido; esto es algo muy importante que tener en cuenta a la hora de realizar tus proyecciones de beneficios.**

Ejemplo:
Llevas años trabajando como responsable de un restaurante y te gustaría convertirte en tu propio jefe con tu propio restaurante y trabajar menos horas.
Sin embargo, te da miedo dar el paso puesto que eres consciente de que hacer eso te va a exigir muchísimas horas y una gran inversión de inicio, y ello sin tener la más mínima certeza de que vayas a tener éxito.
Como solución intermedia, decides hacerte franquiciado de una conocida cadena de restaurantes. Esta te exige un canon de entrada de 50.000 € y unas regalías del 4 % de tu cifra de negocios.
Si el restaurante genera una cifra de negocios de 30.000 € al mes, de los cuales 25.000 € son gastos financieros y gastos inherentes a la gestión (materia prima, alquiler del local, sueldos de los empleados, limpieza, etc.) y

1.200 € de regalías para el franquiciador, esto quiere decir que la inversión comenzará a ser rentable para el franquiciado a partir del decimonoveno mes.
El cálculo lo hacemos de la siguiente manera:

- **30.000 € - 25.000 € - 1.200 € = 3.800 € de beneficio antes de impuestos.**
- **3.800 € - 30 % = 2.660 € de beneficio después de impuestos (para los propósitos de este ejemplo estoy simplificando el cálculo de los impuestos sin tener en cuenta la depreciación de ciertos activos).**
- **50.000 € / 2.660 € al mes = 18,8 meses.**

A partir de ese momento, y asumiendo que tanto la cifra de negocios como los gastos se mantienen estables, el franquiciado obtendrá 2.660 € al mes.

Tanto la cuota como las regalías van a variar mucho de una franquicia a otra. Mientras que una franquicia que esté comenzando y no sea muy conocida puede cobrar tan solo unos miles de euros a modo de canon de entrada y 2-3 % de regalías mensuales, las franquicias bien establecidas y con renombre mundial (como por ejemplo McDonald's, Pizza Hut, Hertz, Hoteles Hilton, Kumon, etc.) exigirán un canon de entrada de centenas de miles o incluso millones y tendrán regalías de más de un 5 % de la cifra de negocio.

Si quieres convertirte en franquiciado, debes seguir los siguientes pasos:

- **Estudio de la viabilidad de la franquicia: debes analizar no solo los números de la franquicia que te interesa, sino realizar un estudio de**

mercado adecuado, incluido el análisis de quiénes son los competidores y cuál es su oferta. De este modo estarás en medida de hacer previsiones económicas pues, recuerda, toda inversión, sea en el ámbito que sea, debe estar basada en una apreciación objetiva y no dejarte influenciar por elementos subjetivos.

- **Búsqueda del local: salvo cuando se trate de una franquicia *online*, en los demás casos será preciso encontrar un local que satisfaga las exigencias del franquiciador. Entre ellas estará el número de metros cuadrados, la forma y disposición del local, su ubicación, etc. En muchos contratos de franquicia está previsto que el franquiciador tiene que dar el visto bueno al local que haya encontrado el franquiciado.**

- **Obtención de financiación: por lo general es muy habitual que los franquiciados recurran a financiación para hacer frente al canon de entrada, así como el resto de los gastos que se precisan para comenzar a operar. Si los números del negocio son buenos, no deberías tener reparo en solicitar financiación bancaria, puesto que te va a permitir apalancarte de la misma manera que vimos para las inversiones inmobiliarias.**

  Sin embargo, asegúrate de hacer bien los cálculos pues, de lo contrario, puedes encontrarte debiendo dinero al banco por un negocio que has tenido que cerrar por tener pérdidas a causa de tus malas previsiones. Y, sabiendo que muchas veces los bancos exigen garantías personales, las consecuencias pueden llegar a ser muy graves para ti en caso de ejecución de la garantía, por lo que debes entender a la perfección las condiciones del préstamo antes de contratarlo.

- **Elección de la forma jurídica del negocio: en algunos casos la forma jurídica que deberás adoptar para convertirte en franquiciado vendrá impuesta por el franquiciador. Pero, en otros casos, dispondrás de**

libre elección, por lo que tendrás que valorar qué opción es más interesante en tu caso concreto. Debes no solo tener en cuenta los costes de constitución de la empresa sino también las implicaciones fiscales y de responsabilidad, pues ambos son dos temas muy importantes.

- **Obtención de licencias y permisos oportunos: muchas actividades económicas, como por ejemplo los restaurantes, requieren una licencia. Es preciso que te informes al respecto y obtengas los permisos oportunos antes de firmar el contrato de franquicia para comenzar a operar.**

- **Otros pasos exigidos por el franquiciador: cada franquiciador tendrá sus propias exigencias adicionales basadas en el tipo de negocio y *know how* que esté cediendo y que irán contenidas en el contrato de franquicia.**

Es preciso aclarar que estos pasos no están indicados en estricto orden cronológico puesto que el orden dependerá de una franquicia a otra. Pero, al menos, te da una idea de los distintos pasos que debes seguir para convertirte en franquiciado.

Hasta ahora hemos valorado la posibilidad de ganar dinero como franquiciado de la marca de otra persona. Pero, si ya cuentas con un negocio que ha dado buenos resultados y que crees que tiene potencial de expansión a otras localidades, puedes valorar la posibilidad de convertir tu negocio en una franquicia.

De esta manera, en vez de abrir sucursales o establecimientos adicionales, lo cual te llevaría mucho tiempo, esfuerzo y dinero, dejarás que tus franquiciados lo hagan a cambio de la compensación económica que ya hemos visto. Además de generar ingresos pasivos todos los meses, reduces el riesgo de que la expansión de tu negocio no salga como estaba prevista.

Si optas por franquiciar tu marca deberás asegurarte de que tus contratos de franquicia son sólidos desde un punto de vista jurídico (no quieres que

los franquiciados destruyan la notoriedad de tu marca por actuar de manera contraria a los principios de tu negocio) y de que tu franquicia es lo bastante conocida como para que resulte atractiva para los franquiciados.

En definitiva, las franquicias son una interesante manera de lanzar un negocio físico, tanto si eres el franquiciador como el franquiciado. Eso sí, si antes hemos realizado una valoración objetiva y exhaustiva de todos los elementos que supone la inversión.

3. Inversión en *startups*

Una tercera manera de invertir en negocios físicos es a través de la inversión en *startups* que no son cotizadas[61]. Se trata de empresas incipientes que tienen un alto potencial de crecimiento, pero también un elevado riesgo porque su futuro es incierto, puesto que están comenzando su andadura.

Simplificando, este tipo de inversión se puede hacer de tres maneras distintas:

- **A través de *business angels*, que son inversores privados que no solo aportan capital sino también conocimientos, su experiencia y su red de contactos para hacer prosperar a la *startup*. La inversión suele ser de varias decenas de miles de euros.**

- **A través de financiación colaborativa o participativa, conocido en inglés como *crowdequity*. A veces también se emplea el término *crowdfunding*, aunque en mi opinión es incorrecto, pues el *crowdfunding* es un concepto distinto que no nos suele interesar como inversores (como siempre hay excepciones, como por ejemplo el *crowdfunding* inmobiliario, del cual hablaremos en el Capítulo 15)[62]. En este caso, como se invierte a través de plataformas *online* que gestionan las rondas de financiación, se puede invertir desde tan solo 50 € o 100 € por cada empresa emergente. Esto hace que sea la**

manera más accesible de invertir en startups para los pequeños inversores.

- **A través de capital-riesgo, conocido en inglés como *venture capital* o también *private equity*.** En este caso, la financiación se realiza a través de fondos especializados que son gestionados por un gestor. Por lo tanto, los inversores no invierten directamente en la startup, sino que lo hacen en un fondo que es el que invierte en las empresas. Bajo esta modalidad, la inversión suele ser de varias centenas de miles o incluso millones de euros, pues muchas veces los partícipes de los fondos son inversores institucionales y no particulares.

Aunque estos tres tipos de inversores intervienen en fases distintas del proyecto y con cantidades muy diferentes, el objetivo es siempre el mismo: **aportar financiación para la creación y/o expansión de una startup con la esperanza de obtener un muy alto retorno. A cambio de esa financiación, el inversor pasa a formar parte del capital de la empresa y obtiene derecho de voto en la mayoría de los casos.** Cuando se invierten importantes cantidades de dinero se puede incluso conseguir un puesto en el consejo de administración de la empresa.

Invertir de una u otra manera tiene especificidades que van más allá del propósito introductorio de este libro. Por tanto, lo que viene a continuación son unas explicaciones generales aplicables a las tres vertientes de la inversión en *startups*.

Para empezar, conviene poner de relieve que **se trata de una inversión mucho más arriesgada que invertir en negocios físicos a través de la bolsa.** Cuando invertimos en negocios mediante la bolsa, el riesgo al que nos exponemos es que el precio de cotización de las acciones de la empresa baje, sea porque la economía en su conjunto está pasando por un mal momento o, si la economía está floreciendo, porque la compañía está pasando por momentos difíciles (cambio en el equipo gestor, su producto estrella ha dejado de ser tan popular entre sus clientes, tiene nuevos competidores que ofrecen el mismo producto por un precio muy inferior,

etc.). Si bien se pueden sufrir fuertes caídas de dos dígitos, no es muy frecuente que las acciones lleguen a valer 0 (por supuesto que puede ocurrir, pero no es lo más habitual).

Además, es preciso entender que este tipo de inversión no es apta para personas que quieren invertir a corto plazo, ya que es una inversión prácticamente ilíquida.

Por un lado, es muy difícil revender las participaciones de la empresa antes de un periodo de tiempo determinado. Esto es opuesto a lo que ocurre en bolsa, donde, a menos que sea una empresa muy pequeña sin apenas volúmenes porque no es seguida ni por analistas ni por inversores institucionales, se pueden vender las acciones casi al segundo después de haberlas adquirido.

Por otro lado, mientras que en bolsa puedes comenzar a recibir dividendos desde el día que adquieres las acciones (si es que la empresa en cuestión distribuye dividendos), las *startups* no distribuyen dividendos hasta que el negocio está muy consolidado, pues suelen preferir reinvertir los beneficios para desarrollarse y expandirse. Esto a veces puede suponer esperar cinco o incluso diez años.

Y eso es si la compañía se mantiene a flote durante tanto tiempo, pues en los primeros años las startups siempre suelen incurrir en pérdidas y muchas de ellas acaban entrando en concurso mucho antes de que lleguen a ser rentables y/o se produzca la estrategia de salida.

La mejor manera de reducir el riesgo de pérdida y maximizar el retorno de la inversión en su conjunto es diversificando nuestra inversión entre distintas *startups*.

La idea es que la gran mayoría de las empresas en las que invertiremos quebrarán y perderemos por completo el dinero invertido en ellas. Pero una pequeña porción tendrá tanto éxito que los beneficios que obtengamos compensarán con creces las pérdidas de todas las demás, lo que hará que la inversión en *crowdequity* en su conjunto sea rentable.

Hay cuatro estrategias de salida de la inversión:

- **Concurso de acreedores:** esta es la salida menos deseable pero más frecuente en la práctica, dado que se trata de una inversión de alto riesgo. Además, dada la composición típica de los activos de este tipo de empresas, es improbable que los accionistas o acreedores subordinados recuperen siquiera parte de su inversión.

- **Recompra de las participaciones:** cuando la empresa comienza a prosperar, es posible que los fundadores deseen hacerse con un mayor control de su empresa. Para ello propondrán la recompra de las participaciones a los inversores que forman parte del capital. En otros casos los inversores pueden solicitar permiso para transferir las participaciones a terceros, para lo cual será preciso la autorización de los demás partícipes de la empresa (estas reglas estarán especificadas en los estatutos sociales). El éxito o fracaso de la inversión dependerá del precio al que se consigan revender las participaciones.

- **Compra por parte de un competidor:** si la *startup* se ha convertido en líder en su sector, los potenciales compradores ofrecerán una cantidad por participación que puede que sea muy superior al precio que los inversores pagaron cuando se lanzó la ronda de financiación, en cuyo caso resultará una inversión rentable

  Sin embargo, si los resultados de la *startup* son mediocres, puede que los competidores deseen adquirirla para quitársela del medio o utilizar algunos de sus activos o procesos, en cuyo caso es posible que ofrezcan un precio irrisorio por las participaciones. Si la mayoría de los accionistas votan a favor de la compra (esto puede ocurrir cuando los fundadores de la *startup*, que son los que más participaciones tienen, votan a favor de la adquisición, pues van a pasar a convertirse en empleados de la empresa adquirente)[63], entonces todos los inversores deberán vender sus participaciones incurriendo en pérdidas. Venderán a un precio inferior al precio al que ellos adquirieron las participaciones.

- **Salida a bolsa:** sin entrar en grandes detalles, esto tendría lugar, por lo general, a través de una OPV (oferta pública de venta), aunque hay otras maneras de hacerlo. Aunque no siempre es el caso. Las salidas a bolsa suelen atraer a nuevos inversores interesados, lo cual hace que el precio de la acción pronto suba por encima del precio al que el inversor consiguió adquirir sus participaciones en la empresa.

En definitiva, si bien es una inversión que puede ser extremadamente rentable, también es muy arriesgada por la elevada tasa de fracaso de las startups. Por consiguiente, **no inviertas nunca en ellas dinero que no te puedas permitir perder ni que vayas a necesitar en el corto y medio plazo.**

Sección 2: Negocios *online*

Los negocios *online* se pueden definir como **aquellos que se pueden gestionar desde cualquier parte del mundo por estar toda su estructura y funcionamiento digitalizados.** Son negocios que, además, pueden tener clientes en cualquier rincón del planeta.

Debido al rápido crecimiento que está teniendo el sector del comercio electrónico, tanto de bienes como de servicios, se encuentra en rápida expansión. Y las previsiones indican que no va a hacer más que crecer a pasos agigantados en los próximos años.

Además, los negocios *online* pueden crearse a través de multitud de distintos formatos y plataformas: una tienda *online*, un blog, un canal de YouTube, un *podcast*, cuentas en redes sociales (Facebook, Instagram, Pinterest, Twitter), etc. Cada formato estará mejor adaptado a un tipo u otro de negocios *online*, aunque lo ideal es combinar varios formatos para aumentar nuestra presencia en la red.

Los negocios *online* ofrecen muchas y muy importantes ventajas frente a los negocios físicos, entre los que destacan: capital necesario para comenzar a operar insignificante frente a un negocio físico, posibilidad de llegar a un público mucho más amplio (virtualmente todo el mundo),

posibilidad de tener tu negocio abierto los 365 días del año, se puede gestionar desde cualquier parte del mundo con la simple ayuda de un ordenador portátil, etc.

Por lo tanto, los negocios *online* suponen una excelente oportunidad de inversión, tanto de tu tiempo como de tu dinero.

Ya hemos dicho antes que invertir tiempo en un negocio *online* puede ser una de las mejores maneras de crear más ingresos, sobre todo cuando todavía no tienes demasiado dinero para invertir. Se requiere muy poco capital para comenzar un negocio *online* y, sin embargo, se pueden obtener unos ingresos francamente elevados (si haces las cosas como debes, claro está).

En este capítulo hablaremos de varias maneras de generar ingresos con un negocio *online*, con la esperanza de que te acabes de convencer de una idea que ya te he comentado: es mucho más fácil ganar más dinero que ahorrar más.

Además, los negocios *online* suelen ser compatibles con tu actividad profesional, sea cual sea[64], por lo que el riesgo de intentarlo es muy bajo. Lo peor que puede pasar es que tengas que abandonar tu idea de negocio *online* si resulta que no es rentable. Pero seguirás teniendo tu sueldo como red de seguridad y habrás adquirido un aprendizaje muy valioso (que tal vez puedas emplear para ideas de negocio que te puedan surgir en el futuro), por lo que no habrás perdido el tiempo.

Si haces bien las cosas y tu negocio *online* tiene éxito, conseguirás entonces incluso llegar a ganar tanto dinero que te podrás permitir dejar tu empleo actual si lo deseas.

Asimismo, si tienes dinero que invertir, dispondrás de la prerrogativa de contratar a gente que cree los negocios *online* por ti desde cero, o adquirir negocios rentables que generen ingresos pasivos todos los meses. Es la idea de utilizar el tiempo y las habilidades de los demás para ir más rápido, que tu negocio sea aún más lucrativo y que tú tengas más tiempo libre para disfrutar de los ingresos que genera tu negocio *online*.

En cualquier caso, si inviertes tu tiempo o tu dinero en un negocio *online*, existen tres grandes formas de rentabilizarlo.

- **Publicidad.**
- **Venta de productos o servicios propios.**
- **Venta de productos o servicios de terceros.**

A continuación vamos a hablar de cada una de ellas, aunque te adelanto que la manera de categorizar los tipos de negocios *online* varía mucho de una persona a otra y que es un mundo mucho más extenso y fascinante de lo que he podido sintetizar en las siguientes páginas.

1. Publicidad

Esta es quizá la primera idea que viene a la cabeza cuando se piensa en negocios *online*. Aunque lo cierto es que hay muchas modalidades distintas, unas bastante más rentables que otras.

La primera es reservar un espacio para que anunciantes pongan sus anuncios en tu página. El sistema más popular para monetizar una web es AdSense de Google, que ofrece a cada usuario un anuncio según los intereses de este. A cambio, el dueño de la web recibirá unos ingresos cada vez que un usuario pinche en el anuncio.

Pero lo cierto es que hay muchas otras vías para obtener ingresos de la publicidad. Por ejemplo, se puede hacer mediante anunciantes privados donde te pagan una cantidad fija por poner un anuncio en concreto en tu web. También mediante contenidos patrocinados.

A mí personalmente es una manera de monetizar una web que no me resulta en absoluto atractiva. Por un lado, como usuaria me parece intrusivo y molesto, por lo que puede tener el efecto opuesto, que es espantar a tu audiencia y que no vuelvan nunca más si la publicidad hace que pierdan la confianza en tus contenidos.

Además, para poder conseguir unos ingresos pasivos significativos a través de publicidad es preciso que tengas un tráfico a tu web muy importante, lo cual no será el caso en tus inicios.

Una manera mucho menos intrusiva y que suele ofrecer un rendimiento mayor es el *marketing* de afiliación, del cual hablaremos cuando veamos la venta de productos y servicios de terceros.

2. Venta de productos o servicios propios

Por internet se pueden vender tanto bienes como servicios propios (esto es, creados por nosotros mismos).

Ciertas profesiones se prestan muy bien a la venta de servicios por internet. Algunos ejemplos de profesiones que pueden vender sus servicios por internet son los abogados o los contables. En cambio, es mucho más difícil o incluso imposible en algunos casos, prestar ciertos servicios por internet, como por ejemplo realizar la revisión de un vehículo o una endodoncia (aunque estas personas pueden monetizar sus negocios *online* de otras maneras, tales como mediante la afiliación, contenidos patrocinados o incluso la venta de infoproductos, de los cuales vamos a hablar a continuación).

La gran ventaja de ofrecer tus servicios por internet es que, además de poder comenzar a ofrecerlos inmediatamente puesto que no tienes más que crear tu página web, supone una excelente manera de llegar a una base de clientes mucho más amplia. Además, con todas las pruebas sociales (por ejemplo, testimonios) que se pueden encontrar por internet, si tus clientes están satisfechos con tus servicios podrás ir aumentando tu precio poco a poco.

Sin embargo, **el problema es que sigues intercambiando tu tiempo por dinero.** Esto hace que tus ingresos tengan un tope, pues el día sigue teniendo veinticuatro horas, aunque aumentes tu tasa horaria. Por lo tanto, no es un negocio escalable, puesto que tus ingresos van a seguir dependiendo de tu tiempo de trabajo.

La venta de productos físicos por internet se suele hacer a través de tiendas *online* al uso. Estas pueden ser o la rama *online* de los negocios físicos de los que ya hemos hablado, o la venta de productos físicos a través de negocios 100 % *online*. Muchas de las tiendas *online* actuales están construidas a través de Shopify o WooCommerce, aunque hay muchas otras plataformas.

A través de estas tiendas puedes vender tanto productos industriales que fabricas tú mismo (gama de productos cosméticos, por ejemplo) como productos artesanos y originales hechos a mano (obras de arte, cerámica, etc.). Existe un tercer tipo de productos, que son los que son fabricados por terceros, pero a los cuales ponemos nuestra marca. Eso lo trataremos cuando hablemos del *dropshipping*.

En cualquier caso, al vender tus productos a través de un negocio *online* tendrás una base de clientes muy superior, lo cual aumentará tus ventas. Eso sí, debes tener muy controlados los gastos de envío si realizas envíos internacionales para que eso no erosione tu rentabilidad.

Los productos los puedes tener tú mismo almacenados y realizar por tu cuenta los envíos. O, si no quieres encargarte de tener el stock de producto almacenado ni ofrecer servicio de atención al cliente, lo que puedes hacer es utilizar los servicios ofrecidos por Amazon llamados FBA (Fulfillment by Amazon). En este caso, vendes tus propios productos a través de Amazon y ellos se encargan del almacenaje, transporte, atención al cliente y demás a cambio de un porcentaje del precio de venta.

Existe una tercera vía conocida como *print on demand*. Si bien no funciona para todos los productos, es una modalidad muy interesante. Por ejemplo, si has escrito un libro físico, en vez de tener 1.000 ejemplares impresos y guardados en tu casa listos para ser enviados, solo se imprimen los ejemplares cuando se recibe un pedido. De esta manera, aunque el coste de producción por unidad es algo superior, no corres el riesgo de tener un *stock* que no vas a conseguir vender ni tienes que adelantar los costes de impresión.

Y, por último, está la venta de productos digitales, conocidos como infoproductos o productos de información. Aquí la idea es crear un sólido infoproducto (que puede ir en formato PDF, videos, audios, etc.) que vendes a través de tu web u otros canales que utilices.

La gran ventaja de la venta de productos digitales es que los costes tanto fijos como variables son muy pequeños, por lo que los márgenes suelen ser elevados.

Lo cierto es que todos tenemos algo que enseñar a los demás. No subestimes tu potencial. Si piensas concienzudamente encontrarás una temática en la que destacarás en conocimientos y habilidades por encima de la media y, si lo haces bien, podrás monetizar tus conocimientos.

3. Venta de productos o servicios de terceros

El *marketing* de afiliación consiste en hacer promoción de los productos o servicios de otras empresas. Si alguien de tu audiencia acaba comprando dicho producto o servicio, recibirás entonces una comisión por la venta realizada por el tercero.

Suele ser la manera más rápida y sencilla de monetizar tus contenidos, estén en el formato que estén (blog, canal de YouTube, podcast, Instagram, Facebook, etc.) pues el producto ha sido creado por otros y puedes despreocuparte por completo del proceso de entrega y del servicio de atención al cliente.

Además, solo tienes que escribir el contenido una vez y este seguirá generando ingresos pasivos en el futuro sin que tengas que hacer ningún trabajo adicional.

Muchas empresas ofrecen programas de afiliación, pero ninguno es tan conocido como el de Amazon.

Ejemplo:
Jara tiene un blog de viajes de aventura.

Decide escribir una reseña completa sobre la mochila que utilizó para recorrer el Camino del Inca y llegar al Machu Picchu en su último viaje a Perú. Estaba genuinamente contenta con ella y le parece apropiado. En el artículo incluye las especificaciones de la mochila (peso, capacidad, colores disponibles, etc.), así como un video donde muestra las distintas posiciones de acomodo y cómo ajustar las distintas correas. Al final de su artículo advierte a sus lectores que pueden comprar la misma mochila a través de Amazon utilizando un enlace que aparece en el artículo.

Al pinchar en el enlace, los lectores del blog de Jara llegan a la página del producto en Amazon. Cada vez que Amazon venda una de las mochilas a través del enlace de afiliado de Jara, esta recibirá una comisión de un 6 % por el tipo de producto del que se trata.

Si la mochila cuesta 150 € y cincuenta lectores la adquieren nada más publicar el post, Jara recibiría 450 € de Amazon. Y eso solo por haber escrito una reseña en su blog que le va a seguir generando ingresos en el futuro, puesto que la reseña va a seguir colgada en su blog y aparecerá en las primeras posiciones de Google durante mucho tiempo.

Si repite este mismo proceso con sus zapatillas de escalada, el neopreno para surfear, el casco para hacer *canyoning*, etc. puede llegar a conseguir unos ingresos pasivos elevados y crecientes a medida que su audiencia aumenta.

Es importante que tanto tú como tu audiencia entendáis que es una relación en la que las tres partes implicadas ganan:

- **El lector del blog de viajes recibe una recomendación de un objeto que andaba buscando de manera gratuita (el hecho de que compre el producto mediante un enlace de afiliación no incrementa su precio de compra) y quizá ahorre mucho tiempo en sus búsquedas.**

- **El dueño del negocio *online* ve su trabajo recompensado, pues recibirá una pequeña comisión por haber escrito el contenido en cuestión. Ello le permitirá seguir creando más contenido de valor para sus lectores.**

- **Amazon realiza una venta que, de otra manera, tal vez no hubiera realizado, pues puede ser que el lector del blog se hubiera decantado por comprarlo en una tienda física u otra *online* especializada.**

Una recomendación que no deberías obviar es que solo hagas afiliación de productos o servicios que tú mismo hayas probado y con los que estés satisfecho. De lo contrario, si recomiendas un producto o servicio de baja calidad, serás tú el que acabe pagando las consecuencias, perdiendo la confianza y tráfico de tu audiencia que tanto tiempo y esfuerzo te ha costado conseguir.

Otra manera de ganar dinero vendiendo productos de terceros es a través de una modalidad llamada *dropshipping*. Esta comparte ciertos rasgos con el *print on demand*, sobre todo en lo que respecta a la logística. En el caso del *dropshipping*, el negocio *online* tiene su página web a través de la cual vende productos que en realidad no fabrica él mismo, sino que produce otro fabricante (por lo general situado en China). Cuando una persona compra el producto a través de la página web del negocio *online*, este

automáticamente pasa el pedido al fabricante, quien se encarga de enviarlo al cliente. Un mismo fabricante puede ofrecer el servicio de *dropshipping* a distintos vendedores y, para personalizar el producto, lo que se suele hacer es colocar el logo de la marca o empresa que lo vende.

En definitiva, si quieres comenzar a generar ingresos con tu negocio *online*, existen numerosas maneras de hacerlo mediante la venta de los productos o servicios de terceros. Pero, como siempre, antes de lanzarte debes entender bien el funcionamiento del modelo de negocio que te interesa y hacer proyecciones para saber si puede llegar o no a ser un negocio rentable.

Observaciones acerca de los negocios *online*

Ya hemos visto varias maneras de generar ingresos a través de los negocios *online*. Lo que no he dicho todavía es que todas son combinables entre sí. De hecho, es muy recomendable que desarrolles varias fuentes de ingresos dentro de tu negocio. De esta manera, si una de ellas falla, podrás seguir recurriendo a las demás.

Una de las grandes ventajas de los negocios *online* frente a los físicos es que muchos de ellos no solo son automatizables, sino también escalables. Esto significa que pueden multiplicar sus ingresos al ser capaces de satisfacer las necesidades de un mayor número de clientes, pero sin tener que aumentar sus costes ni emplear más tiempo.

Además, las técnicas de publicidad son mucho más avanzadas y, sobre todo, están mejor orientadas que las campañas publicitarias tradicionales que aparecen en la televisión o los periódicos. Esto hace que el retorno sobre inversión (llamado ROAS o ROI, según los casos) pueda llegar a ser muy elevado.

En definitiva, si haces bien las cosas y tienes un negocio sólido, se puede llegar a ganar mucho dinero por internet. Estamos hablando de varias decenas de miles de euros al mes. Y ello pudiendo estar en cualquier parte del mundo y trabajando en los horarios que más te convengan.

Pero para que eso sea posible tienes que dar un paso previo: **asegurarte de que aportas mucho valor a tu audiencia y solucionas sus problemas.** Si tu negocio *online* está centrado en vender, no irás muy lejos. Lo que debes hacer es entender los problemas a los que se enfrenta tu audiencia y ofrecerles soluciones prácticas para remediarlos, a cambio de lo cual estarán dispuestos a pagar un precio razonable.

Crear y gestionar un negocio *online* no es de por sí difícil, aunque, qué duda cabe, hay algunos aspectos técnicos. Si tienes dinero y quieres ir más rápido, lo mejor es que delegues las tareas a profesionales que puedes encontrar en plataformas tales como Upwork o Fiverr.

Pero si estás comenzando y lo que quieres es dedicar tu tiempo a tu negocio *online* para crear ingresos, entonces es fundamental que te formes. En internet hay una barbaridad de información disponible (de hecho, demasiada) y puede llegar a abrumarte. Lo mejor es que decidas en qué dirección quieres comenzar monetizando tu negocio y cojas una formación de pago. De esta manera te ahorraras cometer errores, pero, sobre todo, irás muchísimo más rápido, pues ya sabrás qué funciona y qué no.

Y, recuerda, los negocios *online* son compatibles con tu trabajo actual. **Utiliza tu tiempo libre para crear tu negocio.** Requerirá esfuerzo, disciplina y sacrificio, pero si es una temática que te apasiona no tendrás inconveniente en hacerlo, máxime cuando comiences a ver cómo fluyen tus primeros ingresos.

Si tu proyecto tiene éxito, podrás entonces dejar tu trabajo para dedicarte en exclusiva a tu negocio *online* aunque, recuerda, **la idea última no es crearte un nuevo trabajo sino un negocio al servicio de tu vida.** Un negocio en un sector con un fuerte potencial de crecimiento, que además esté automatizado y sea escalable, generará ingresos pasivos todos los meses, incluso en tu ausencia, con lo cual podrás alcanzar la libertad financiera gracias a él.

Además del aspecto económico, **los negocios *online* te pueden aportar una serie de beneficios indirectos y oportunidades muy interesantes que**

no podrías alcanzar de otra manera.

Por ejemplo, a través de tu negocio *online* puedes llegar a conocer nuevos socios comerciales, nuevas oportunidades de inversión o de negocio, o incluso pasar a ser considerado como un experto en una determinada materia, lo cual te llevará a impartir conferencias, conceder entrevistas, realizar colaboraciones con personas destacadas, etc.

Recuerda no ponerle límites a tu potencial financiero: el mundo es muy grande y hay muchísimas oportunidades ahí fuera que ahora mismo desconoces pero que pueden llegar a ti si tienes ambición y curiosidad.

Resumen del capítulo:

- **Se puede invertir en negocios físicos indirectamente a través de la bolsa. Si se desea optar por maneras más directas, entonces hay que contemplar la creación o adquisición de un negocio propio, la creación o adquisición de una franquicia y/o la inversión en startups. La elección entre unas y otras dependerá, entre otras cosas, del capital del que dispongamos, del tiempo que queramos dedicar al negocio y del riesgo que estemos dispuestos a asumir.**
- **Existen tres grandes formas de monetizar un negocio online: a través de publicidad en tu página web o el canal de difusión que utilices, a través de la venta de tus propios productos y servicios y a través de la ventada de productos y servicios de terceros.**
- **Respecto a la venta de productos, si son**

digitales, vas a poder tener un negocio automatizado y escalable. Si son productos físicos, tendrás entonces que decidir si gestionas tú la logística o si prefieres delegarla (Amazon FBA, print on demand, etc.).

– Ofrecer tus servicios por internet te va a permitir llegar a una base de clientes mucho más amplia, pero tus ingresos estarán limitados, pues seguirán dependiendo de tu tiempo de trabajo.

– Lo más rápido para comenzar a generar ingresos a través de internet es vendiendo productos o servicios de terceros, a través del marketing de afiliación o del dropshipping, por ejemplo.

– Además de los beneficios económicos, los negocios online te pueden aportar una serie de beneficios indirectos y oportunidades muy interesantes que no podrías alcanzar de otra manera.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Si tienes un negocio tradicional solo con presencia física, asegúrate de crear una página web lo antes posible para ofrecer tus bienes y/o servicios a través de ella.

– Analiza el modelo de negocio y

condiciones de tres grandes franquicias que operen en tu ciudad.

– Estudia varias startups que estén actualmente en fase de financiación para que entiendas cómo funciona concretamente el crowdequity. Una de mis plataformas preferidas es Crowdcube, aunque hay muchas otras.

– De entre todas tus pasiones, identifica en cuáles puedes ayudar más y a un mayor número de personas a resolver sus problemas. A continuación, estudia si es una temática que podría ser rentable para lanzar un negocio online. Para ello analiza si hay ya competencia. Si no la hay, es preferible que descartes ese nicho. De haberla, entonces analiza el contenido gratuito que se ofrece y cómo monetizan sus contenidos para ver si es algo que no solo podrías replicar con tu propio estilo, sino mejorar con creces.

– Analiza con qué tipo de contenidos te sientes más cómodo de cara a monetizar tu negocio: artículos escritos, videos, podcasts, contenido en redes sociales, etc.

– Si de verdad quieres crear un negocio online para generar más ingresos y tener más libertad, fórmate e implementa lo aprendido cuanto antes. Con 1-2 horas al día será

suficiente para ir construyendo y rentabilizando tu negocio mientras sigues con tu trabajo habitual. Recuerda que si estás dispuesto a vivir como nadie más ahora (sacrificando tu tiempo libre para crear un negocio online), más tarde podrás vivir como nadie más (trabajar en lo que realmente te gusta o, directamente, no trabajar en absoluto pues tu negocio genera ingresos pasivos para ti).

CAPÍTULO 15
Inversiones alternativas

La categoría de «inversiones alternativas» en realidad es un cajón de sastre donde se suelen incluir las inversiones que no entran dentro de ninguna de las categorías que hemos visto hasta ahora.

Por eso los distintos tipos de inversiones alternativas suelen tener pocas similitudes entre sí, más allá del hecho de que suelen ser inversiones que no están reguladas (aunque algunas de ellas sí comienzan a estarlo) y, además, se suele hacer todo por internet.

Por ejemplo, aunque para invertir en bolsa se puede también hacer todo por internet, tanto las empresas cotizadas como los brókeres están sujetos a unas reglas establecidas de forma clara por ley y deben cumplir estrictas obligaciones de información, contabilidad, etc. Además, están sujetas a la supervisión del regulador competente, como sería la CNMV en España, la SEC en EE. UU. o la CNBV en México, por nombrar algunos ejemplos[65].

Esto implica que **hay que andarse con pies de plomo con las inversiones alternativas pues es mucho más fácil encontrarse frente a una estafa**, lo cual en temas de inversiones se llaman también **chiringuitos financieros**[66]. Por desgracia, las estafas en temas de inversiones son más frecuentes de lo que se cree, lo cual justifica que debamos tener particular cuidado cuando optemos por inversiones alternativas.

Dicho esto, si aplicamos una buena dosis de sentido común (que, por desgracia, falta a algunos inversores noveles), estudiamos las inversiones en detalle, nos informamos al respecto y, sobre todo, diversificamos e invertimos cantidades pequeñas de dinero, entonces pueden ser mucho más rentables (además de atractivas) que muchas inversiones tradicionales.

El mundo de las inversiones alternativas es realmente vasto. Aquí vamos a hablar de las que hoy en día son algunas de las inversiones alternativas más

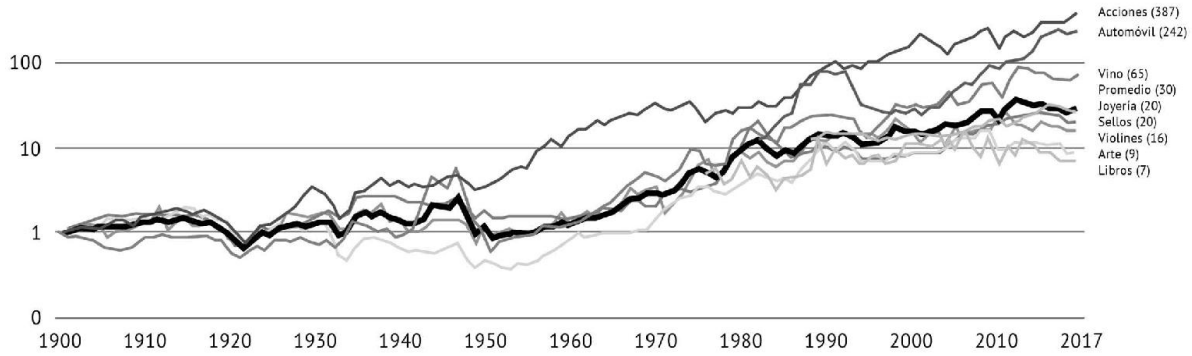
interesantes en mi opinión, entre las que destacan:

- **Metales preciosos.**
- **Criptomonedas.**
- *Crowdlending*.
- *Crowdfunding* **inmobiliario.**
- **Vino.**
- *Whisky*.
- **Arte.**

Pero lo cierto es que hay muchas otras inversiones alternativas, tales como las joyas y relojes de lujo, los sellos, los coches clásicos, los libros, los instrumentos musicales, etc. Cada inversor deberá interesarse por una u otra en base a sus intereses y su preparación, pues muchas de ellas requieren elevados conocimientos del activo que nos atrae para realizar una inversión exitosa.

Antes de pasar a hablar en mayor detalle de las inversiones alternativas, me gustaría que vieras con atención el siguiente gráfico, que muestra la rentabilidad real (ya se ha descontado la inflación) de una serie de activos.

Índices de precios en Dólares para artículos de colecciones reales (1900-2017)



Fuente: Dimson, Marsh, Spaenjers & Staunton

Este gráfico permite confirmar algo que llevamos viendo desde el comienzo de esta tercera parte del libro: las acciones son el activo más remunerador a largo plazo, por encima de cualquier inversión alternativa.

Dicho lo cual, las inversiones alternativas van a permitir diversificar nuestra cartera con activos que tienen poca o incluso ninguna correlación con los mercados financieros, motivo por el cual es también interesante invertir en ellas.

Hay que ser consciente también de que, aunque hay excepciones, muchas de las inversiones alternativas que vamos a ver a continuación son inversiones que no suelen generar ingresos pasivos de manera recurrente y, además, son inversiones a más largo plazo que la bolsa.

Sección 1: Metales preciosos

Los metales preciosos, entre los que destacan el oro, la plata y el platino, son materias primas, por lo que podría haber hablado de ellas en la sección correspondiente del Capítulo 12 dedicado a las inversiones en bolsa. Sin embargo, dado el interés que suscitan entre los inversores particulares y sus especificidades a la hora de invertir, he considerado oportuno dedicarles una sección aparte.

En primer lugar, los metales preciosos, y en particular el oro, se les considera un **valor refugio**. Esto significa que cuando hay incertidumbre en los mercados bursátiles (sea por motivos macroeconómicos, geopolíticos, sanitarios, etc.), lo cual queda reflejado por una mayor volatilidad, los inversores más temerosos tienen tendencia a vender sus acciones y adquirir oro. El oro les confiere la confianza y tranquilidad que no obtienen de las acciones en tiempos de máxima volatilidad.

¿Por qué se comportan de esta manera los inversores? Porque se considera que el oro tiene un cierto valor intrínseco. Las acciones no dejan de ser trozos de papel (aunque hoy en día se intercambian de manera electrónica) por lo que, por sí mismos, no valen gran cosa. En cambio, aunque el precio del oro cayera con fuerza, seguiría conservando su valor puesto que se puede utilizar para crear joyas, acuñar monedas, como modo de pago en otros países si debemos huir del nuestro y solo podemos llevar un lingote en nuestro bolsillo, etc.

La consecuencia del aumento de la demanda de oro es que **su precio suele aumentar en momentos de incertidumbre**. Por lo tanto, **el oro es un activo que tiene, por lo general, una baja correlación con los mercados financieros** (aunque, como siempre, hay excepciones[67]).

Además, y sin entrar en grandes detalles, cabe destacar que **el oro también permite protegerse frente a la inflación**. Y, por incongruente que pueda parecer, también hacer frente a la deflación debido a su valor intrínseco.

Eso sí, hay que ser consciente de los siguientes elementos cuando se invierte en oro:

- Es una inversión donde, además de proteger nuestro patrimonio, se busca obtener una plusvalía mediante la reventa a un precio superior al precio de adquisición. En cambio, no es una inversión que vaya a distribuir ni dividendos ni intereses. Así pues, **si bien es una inversión que puede hacer aumentar nuestro patrimonio, no va a generar ingresos pasivos de manera recurrente**. Además, ya vimos que las estadísticas más antiguas, que cubren un periodo de 215 años,

muestran que es un activo mucho menos remunerador que las acciones.

El siguiente gráfico, que compara la evolución del S&P 500 y del oro (XAUUSD) entre 1980 y 2020 permite llegar a la misma conclusión. Mientras que el oro se ha revalorizado en un 217 % en esos cuarenta años, el S&P 500 lo ha hecho en cerca de un 2.400 %.

Comparativa de la evolución del oro frente al S&P 500 (1980-2020)



Fuente: ProRealTime

Además, este gráfico también permite ver la correlación (casi siempre negativa) entre la bolsa y el oro (basta con fijarse en la evolución de ambos activos durante la crisis de las puntocom o la crisis de las subprime).

- **Por lo general, es un activo con una baja volatilidad, por lo que los movimientos en su precio suelen ser lentos, del orden de varios meses para ver cambios significativos. Esto conlleva que el horizonte de inversión debe ser a medio y largo plazo para obtener unas plusvalías razonables. Dicho esto, siempre hay excepciones y momentos en los que la volatilidad es tan elevada que vemos fuertes variaciones en horizontes temporales más cortos. Por ejemplo, varias veces se han**

visto subidas de más de un 10 % en un mes: julio 2020 (+10,79 %), febrero 2016 (+10,95 %), agosto 2011 (+12,35 %), noviembre 2008 (+12,86 %), etc.

En la sección dedicada a las materias primas vimos que existen cuatro maneras de invertir en ellas. También se puede invertir en oro a través de ETFs que replican las fluctuaciones del precio de la materia prima o de empresas mineras dedicadas a la extracción de oro (adquiriendo directamente sus acciones o haciéndolo a través de ETFs), por ejemplo. Pero la gran diferencia entre los metales preciosos y las demás materias primas es que estas sí son accesibles físicamente para los pequeños inversores.

Por ejemplo, se pueden adquirir lingotes y monedas de oro, que se pueden almacenar, o en tu propia casa o, si prefieres una mayor seguridad, en una caja fuerte en un banco.

Otra alternativa mucho más reciente pero que está suscitando mucho interés es la inversión en el producto físico mediante plataformas *online*. Una vez adquirido el metal precioso en la divisa de elección del inversor, la plataforma se encarga de guardarlo en cámaras acorazadas en el país de elección del inversor, y son auditadas con regularidad. Además, el metal está asegurado frente a una serie de eventualidades. Existe un número creciente de plataformas que comienzan a ofrecer esta posibilidad de inversión, entre las que destaca BullionVault, mediante la cual también se puede invertir en plata y platino.

En definitiva, aunque el oro esté lejos de ser la inversión más rentable de todas las mencionadas en este libro, quizá sí sea considerada por muchos como una de las más seguras. En base a las características del oro y a la estrategia de inversión que se vaya a implementar, cada inversor deberá decidir si le interesa o no apostar por el oro (u otros metales preciosos) y, de hacerlo, a través de qué forma. Dicho esto, lo cierto es que nunca está de más tener algo de oro físico en nuestra posesión, por lo que pueda ocurrir en el futuro.

Sección 2: Criptomonedas

Las criptomonedas son divisas digitales.

También reciben el nombre de divisas alternativas (*altcoin* en inglés), pues suponen una alternativa a las divisas tradicionales, conocidas como divisas fiat tales como el euro, el dólar, la libra, el yen, etc.

Las principales características de las criptomonedas son que no suelen existir físicamente y, sobre todo, que no son emitidas por una entidad pública centralizada como un Banco Central, sino que tienen un control descentralizado. Además, la mayoría de ellas están basadas en una tecnología avanzada para realizar el seguimiento de las transacciones, que generalmente es la cadena de bloques (más conocida por su nombre en inglés, *blockchain*).

Al igual que ocurre con las demás inversiones que hemos visto hasta ahora, se podría escribir un libro entero sobre las criptomonedas, pues es un tema a la vez muy amplio y fascinante por la tecnología que hay detrás y las perspectivas de futuro que tiene.

Mi propósito aquí se limita a que entiendas las bases del trading de criptomonedas.

Para qué sirven las criptomonedas

Sin entrar en grandes detalles, es importante entender que no todas las criptomonedas han sido creadas con el mismo propósito.

Las primeras criptomonedas fueron creadas con el fin de servir como moneda universal que se pueda emplear como método de pago en cualquier parte del mundo. El ejemplo más conocido es el Bitcoin.

Otras criptomonedas han sido creadas como método de pago para utilizar la tecnología subyacente. El ejemplo más claro es el Ether y el Ethereum. El Ethereum es la plataforma o tecnología de código abierto que permite desarrollar aplicaciones descentralizadas (conocidas como *dapps*) o incluso contratos inteligentes (conocidos como *smart contracts*), y el Ether la criptodivisa.

Por último, hay una tercera categoría de criptomonedas, la más extensa en número, que, aunque su propósito es también el de servir de método de pago al igual que el Bitcoin, lo cierto es que en la práctica se utilizan como meros vehículos para especular.

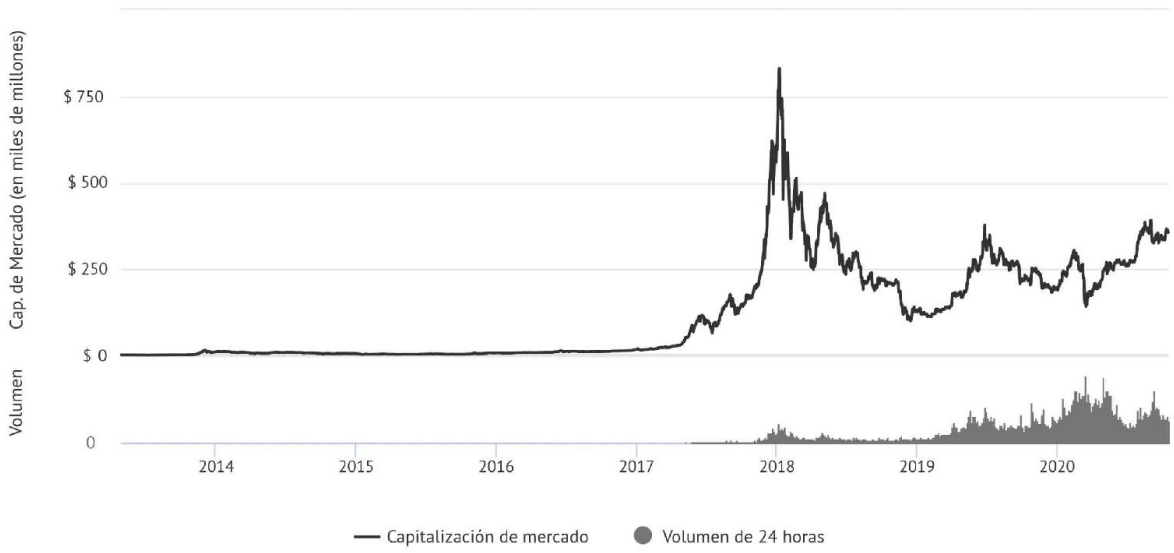
Si bien no existe como tal el análisis fundamental aplicado a las criptomonedas, basta indagar un poco en su historia y funcionamiento para entender que, si quieres invertir con éxito en criptomonedas sin correr un riesgo desmedido, deberás mantenerte al margen del 99 % de ellas, que entran dentro de la tercera categoría que acabo de describir.

En qué criptomonedas invertir

La capitalización del mercado (que se obtiene multiplicando el valor de cotización de cada criptomoneda por el número de monedas en circulación) es astronómica. En el momento en que se escriben estas líneas es de más de 330 mil millones de Euros y llegó a alcanzar los 712 mil millones de Euros en enero 2018.

El siguiente gráfico muestra la evolución de la capitalización del mercado de las criptomonedas desde abril 2013[68].

Capitalización de Mercado total



Fuente: CoinMarketCap

De entre todas las criptomonedas, la más conocida ahora mismo es el Bitcoin, aunque existen miles de ellas (en estos momentos más de 5.000, y se pueden crear nuevas en cualquier momento). Lógicamente, algunas criptomonedas tienen una presencia mucho mayor que otras.

El siguiente gráfico permite apreciar la evolución de la cuota de mercado de cada una de las principales criptomonedas del momento desde 2013, lo cual permite ver que las dos principales criptomonedas actualmente son el Bitcoin (58 %) y el Ethereum (12 %) y la tercera posición se la disputan el XRP y el Tether (ambas en torno a un 3-4 %).



Fuente: CoinMarketCap

Mi recomendación personal, basada en mi propia experiencia invirtiendo en bolsa y en criptomonedas es que inviertas únicamente en las principales69.

Los motivos son los siguientes:

- **Tienen una mayor probabilidad de seguir existiendo en unos meses/años.**
- **Son las inversiones más líquidas porque manejan mayores volúmenes.**
- **Son algo menos volátiles que las demás (aunque, aun así, son muchísimo más volátiles que la inversión en acciones, que es la inversión más volátil de todas las inversiones tradicionales que hemos visto).**
- **Son las menos propensas a suponer una estafa (en el mundo de las criptomonedas, por desgracia, abundan los robos y las estafas, por lo que hay que tener mucho cuidado).**

- **Son las que se pueden adquirir a través de un mayor número de plataformas y *exchanges*.**
- **Es más fácil encontrar monederos compatibles, lo cual es muy importante para proteger tu inversión de ataques de piratería y robos.**

¿Y cómo sabes cuáles son las principales criptomonedas? Pues, en esencia, viendo las que tienen mayor capitalización y mayor volumen intercambiados en un momento dado[70].

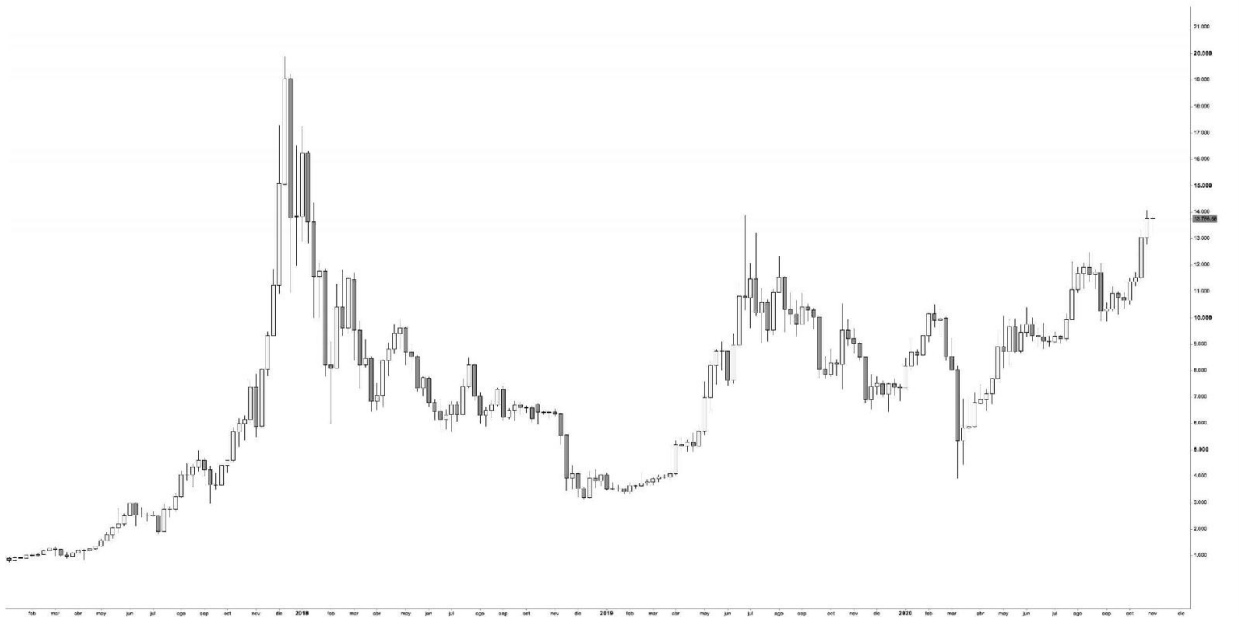
Cómo invertir en criptomonedas

El primer paso para invertir en criptomonedas es que tengas claro que es una inversión que no genera ni dividendos ni intereses, por lo que se busca obtener una plusvalía (sea operando en largo como en corto).

El segundo paso va a ser escoger la estrategia de inversión que se va a adoptar. Se puede operar en el corto, medio y largo plazo, al igual que vimos con acciones. En mi humilde opinión, el mejor equilibrio entre tiempo consagrado a la inversión y las probabilidades de éxito es que se invierta en base a una estrategia de medio plazo basada en el análisis técnico. Otra opción que también puede ser interesante es la inversión a largo plazo de manera pasiva, siempre que sea en las principales criptomonedas; las que mayores probabilidades tienen de seguir existiendo en el futuro.

En cualquier caso, antes de comenzar a invertir es recomendable que practiques a través de una cuenta demo con dinero virtual mientras aprendes a introducir órdenes y, sobre todo, a dominar tus emociones. La psicología es particularmente importante respecto a las criptomonedas por la enorme volatilidad que presentan. No hay más que mirar el siguiente gráfico, que muestra la evolución del precio del Bitcoin entre 2017 y 2020.

Evolución Precio del Bitcoin (2017-2020)



Fuente: ProRealTime

Se puede ver que, entre mediados de noviembre y mediados de diciembre 2017, el efecto rebaño condujo el precio del Bitcoin a subir de manera casi vertical (+200 % en menos de un mes) y, posteriormente, caer igual de rápido, llevándose por delante los ahorros de personas que invirtieron guiados por el hecho de que el Bitcoin estaba en boca de todos y la voluntad de no ser la única persona sin invertir en esta criptomoneda.

Antes de comenzar a operar con dinero real, debes tener una férrea gestión del riesgo. Por un lado, debes definir qué porcentaje de tu patrimonio total vas a invertir en criptomonedas. Esto dependerá de una persona a otra, pero, en mi opinión, no debería ser superior a un 5 % de tu patrimonio disponible para inversión y, muy importante, nunca dinero que no te puedas permitir perder, puesto que es una inversión bastante arriesgada.

Por otro lado, debes determinar cuál va a ser tu estrategia de entrada y de salida, definiendo en todo momento cuál va a ser tu pérdida máxima, el número máximo de operaciones que puedes tener abiertas en paralelo, etc.

El tercer paso va a ser identificar la plataforma de intercambio con la que vas a operar. Existen varias a nivel mundial que son sólidas y fiables y que

podría mencionar aquí. Pero considero que es un sector tan cambiante que es preferible que hagas tus propias averiguaciones acerca de las mejores plataformas en el momento en el que quieras invertir. Además, según las criptomonedas con las que quieras operar y la estrategia de inversión que vayas a aplicar, ciertas plataformas serán más interesantes que otras en tu caso concreto.

Mucha gente pensará que con eso ya han invertido en criptomonedas y que no les quedará más que esperar a que estas suban para obtener sus plusvalías.

Sin embargo, yo considero que falta un último paso. Por desgracia, en el mundo de las criptomonedas abundan los ciberataques y robos, por lo que cualquier precaución es poca a la hora de proteger nuestra inversión.

Para que te des una idea de la magnitud del problema, en 2018 desaparecieron el equivalente de 1.700 millones de dólares y en 2019 la friolera de 4.400 millones de dólares.

Para intentar reducir al máximo el riesgo de robo de las criptomonedas creo que es acertado transferirlas a un monedero electrónico (conocido también como *wallet* o *ledger*) al que solo nosotros mismos tendremos acceso, pues es un dispositivo físico. En cuanto adquieras las criptomonedas, transfiérelas a tu monedero para tenerlas a salvo. Transfiérelas de vuelta a la plataforma o intercambio solo cuando vayas a venderlas. Es una operación que se hace al instante, por lo que no retrasará tu operativa y, sin embargo, te ofrecerá una capa adicional de seguridad

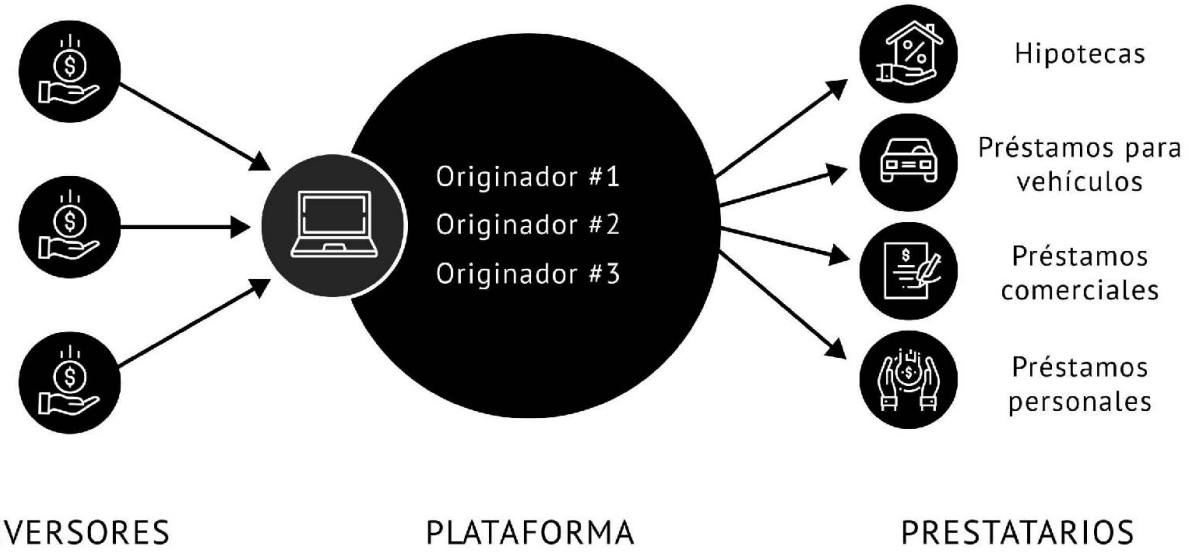
En definitiva, las criptomonedas pueden ser una opción interesante para los inversores más aventureros que buscan generar importantes plusvalías, siempre y cuando sean conscientes del riesgo que deben asumir para conseguirlas.

Sección 3: *Crowdlending*

La palabra *crowdlending* viene del inglés *crowd* (multitud de gente) y *lending* (préstamo).

Consiste en préstamos entre particulares o a pymes a través de una plataforma *online*. Los préstamos se financian mediante las aportaciones hechas por un elevado número de prestamistas individuales. En contrapartida a las aportaciones de los inversores individuales, los receptores del préstamo deben devolver el capital invertido, así como unos intereses, a modo de remuneración.

El funcionamiento del *crowdlending* es similar al de un préstamo clásico, con la única (pero esencial) diferencia de que los fondos no provienen de una entidad bancaria sino de una multitud de particulares, tal y como vemos en el siguiente diagrama.



El *crowdlending* es una inversión alternativa interesante porque, además de generar ingresos pasivos de manera recurrente, ofrece una serie de ventajas:

- **Elevada rentabilidad:** la rentabilidad de la inversión dependerá de una serie de factores que el propio inversor puede elegir (divisa, tipo de préstamo, riesgo, etc.), pero, en general, hoy se puede esperar una rentabilidad de en torno a un 10 %, pudiendo llegar a ser incluso mayor cuando se está dispuesto a asumir más riesgo. Una barbaridad,

si se compara con los tipos de interés que ofrecen en la actualidad los bancos por los depósitos, a menudo cercanos al 0 %.

Inmediatamente te preguntarás: «¿Cómo es posible que esta inversión dé una rentabilidad tan alta?».

Por un lado, porque los prestatarios se suelen encontrar en países donde el sistema bancario no está tan desarrollado como lo conocemos en la zona euro. Obtener un préstamo allí es, de por sí, mucho más costoso porque los costes bancarios son más elevados, pero también porque la inflación y, sobre todo, los tipos de interés son más altos que en la zona euro, donde lo habitual es que los bancos soliciten un 6% o 7 % por un préstamo personal en estos momentos.

A ello hay que añadir que, como es de esperar, el mayor retorno refleja también el mayor riesgo de la inversión. Cuanto mayor sea el riesgo de insolvencia de un prestatario, mayor será el tipo de interés que se le exigirá por concederle el préstamo.

Por otro lado, porque el hecho de que no sea una industria regulada permite que, por desgracia, haya espacio para prácticas ilegales que permiten ofrecer una rentabilidad engañosamente elevada.

Así pues, existen suficientes motivos de peso que justifican que esta inversión ofrezca un retorno tan alto. El principal de ellos es que estaremos invirtiendo en préstamos donde, sea por el país de residencia del prestatario o por el tipo de préstamo del que se trate, es habitual recibir un retorno tan elevado. Pero también hay que ser consciente de que estaremos recibiendo una prima por soportar los riesgos de la inversión que, como veremos, son sobre todo el riesgo de impago por parte del prestatario y, por otra parte, el riesgo de que la plataforma quiebre por motivos económicos o sea una estafa.

- **Bajo capital mínimo:** otro de los elementos que han hecho que el *crowdlending* esté teniendo tanto éxito en los últimos años es el hecho de que el capital mínimo para comenzar a invertir es muy bajo. En

muchos casos con tan solo 10 € ya es posible comenzar a invertir en *crowdlending*.

Por consiguiente, el *crowdlending* es otro claro ejemplo de que la tecnología (en este caso la fintech) está democratizando el mundo de las inversiones, pues cualquier persona, por poco dinero que tenga, podrá invertir (teniendo en cuenta las siguientes advertencias).

Dicho esto, no hay que olvidar que la rentabilidad es proporcional al capital invertido, por lo que si solo inviertes 50 €, al cabo de un año habrás obtenido 5 €, con lo cual no vas a ir muy lejos. Si deseas obtener más beneficios en términos absolutos tendrás que invertir cantidades más elevadas de dinero, sin olvidar que nunca debes meter todo tu dinero en una única inversión (ni en una única plataforma), menos aún cuando se trata de inversiones alternativas no reguladas.

En mi humilde opinión, tampoco deberías endeudarte para invertir en *crowdlending*. Muchas personas se dejan cegar por los elevados retornos que puede llegar a ofrecer el *crowdlending*, muy superior al tipo de interés que te exigirá tu banco por concederte un préstamo personal. Pero hay que ser conscientes de que, si las cosas se tuercen y las plataformas de *crowdlending* te dejan de dar intereses, tendrás que seguir pagando el préstamo al banco, y podrás llegar a encontrarte en una situación comprometida si no tienes liquidez para hacer frente a las cuotas de tu propio préstamo.

- **Diversificación: en relación con el punto anterior está el hecho de que las plataformas para invertir en *crowdlending* permiten reagrupar inversores, de manera que cada préstamo está financiado por multitud de inversores. Y cada inversor puede invertir en muchos préstamos diferentes.**

  De esta manera, si podemos invertir una pequeña cantidad por préstamo, entonces podremos invertir en numerosos préstamos, tipos

de préstamos, países, divisas, plataformas, etc. Ello nos permitirá obtener una buena cartera diversificada.

En general, mi recomendación es no invertir más del 0,5 % del capital destinado a esta inversión en cada préstamo. A modo de ejemplo, si dispones de un capital de 10.000 € para invertir en *crowdlending*, no deberías destinar más de 50 € por préstamo. De este modo diversificas al máximo tu cartera de préstamos. Aprovecho para destacar que se trata de una inversión relativamente arriesgada por lo que deberías invertir en ella tan solo una pequeña porción de tu patrimonio total y, en cualquier caso, solo el dinero que te puedas permitir perder.

- **Sencillez de la inversión:** la gran mayoría de las plataformas son sencillas de utilizar. En muchos casos, una vez depositados los fondos, solo es cuestión de elegir (sea de manera manual o automática, como veremos) los préstamos en los que se desea invertir. Y ya está, no queda más que esperar a ir recibiendo las cuotas de los préstamos, que estarán compuestos por una parte del capital invertido y otra de intereses.

  Sin embargo hay que tener cuidado con esto y no confiarse. Que comenzar a invertir sea tan sencillo nada tiene que ver con el hecho de que el funcionamiento de la inversión lo sea. Algunas plataformas actúan como mercados (*marketplace*), mientras que otras conceden ellas mismas préstamos (son originadores de préstamos). Las implicaciones de una estructura u otra son muy importantes para ti como inversor, por lo que debes entender en qué estás invirtiendo antes de comenzar. Recuerda la importancia de invertir con pleno conocimiento de causa, aunque la inversión en sí sea muy sencilla de realizar en la práctica.

- **Inversión totalmente pasiva:** muchas plataformas ofrecen una herramienta llamada de autoinversión. Se trata de un algoritmo que invierte automáticamente por el inversor sin necesidad de intervención por su parte cuando se cumplen dos condiciones

cumulativas: (i) hay fondos en la cuenta del inversor en la plataforma, y (ii) hay préstamos que cumplen todas las condiciones previamente indicadas por el inversor.

La ventaja de utilizar la herramienta de autoinversión es doble. Por un lado, hace que sea una inversión realmente pasiva, pues el inversor no tendrá que estar pendiente de su cuenta en todo momento. Dado que cada préstamo tiene una fecha de vencimiento distinta y que lo ideal es invertir en cientos de préstamos diferentes (miles incluso si tienes un capital importante para invertir), esto nos ahorra un tiempo considerable.

Por otro lado, el hecho de que la autoinversión funciona de manera automática e inmediata en cuanto hay fondos en nuestra cuenta hace que le saquemos el máximo partido a la magia de los intereses compuestos, pues el dinero nunca dejará de estar produciendo intereses para nosotros como inversores.

- **Garantía de recompra en caso de impago: algunos originadores de préstamos y, en algunos casos también ciertas plataformas de *crowdlending*, ofrecen una garantía de recompra de los préstamos en caso de impago. Esta garantía se conoce también como buyback guarantee.**

  El funcionamiento de la garantía es el siguiente: si un prestatario no paga las cuotas de su préstamo en los plazos establecidos en el contrato, el originador recomprará el préstamo al inversor. De esta manera, será el originador el que se encargará de iniciar acciones legales contra el prestatario para obtener la ejecución del contrato. Por su parte, el inversor no deberá preocuparse por ello. Recuperará su capital invertido y lo podrá invertir en otros préstamos que están al corriente de pago.

  Por lo tanto, la garantía de recompra es una grandísima ventaja que, sin duda, el inversor debe utilizar a su favor, pues reduce de un modo

considerable el riesgo de impago. Aunque hay que ser conscientes de que los préstamos que ofrecen garantía de recompra suelen ofrecer una rentabilidad algo inferior que los que no la ofrecen, precisamente por la relación riesgo-retorno que ya conoces.

Dicho esto, es preciso tener en cuenta que **no se trata de una garantía absoluta**. Por un lado, esta garantía solo aplica transcurrido un cierto periodo de tiempo desde la fecha de impago del préstamo. La duración varía de un originador a otro, pero, por norma general, suele ser a los sesenta días. Esto significa que durante ese tiempo no estaremos recibiendo intereses por nuestro capital, aunque sí se irán acumulando intereses de demora, cuyo tipo de interés suele ser también bastante elevado.

Por otro lado, esta garantía solo estará operativa mientras el originador de préstamos o la plataforma tengan liquidez para hacer frente a todas las garantías de recompra. Si, de repente, hay una recesión y la gran mayoría de los prestatarios deja de pagar las cuotas, cabe la posibilidad de que el originador no tenga liquidez suficiente para hacer frente a todas las garantías de recompra de golpe y quebrará. Si quiebra, la garantía de recompra dejará de tener validez alguna y el inversor deberá asumir las pérdidas pues, hoy en día, estas inversiones no están cubiertas por el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito, el Fondo General de Garantía de Inversiones (FOGAIN)[71] ni sus equivalentes en otros Estados Miembros de la Unión Europea.

Ahora que conoces el funcionamiento del *crowdlending* y sus mayores ventajas, quiero hablarte de sus principales inconvenientes y riesgos:

- Es un sector que todavía no está adecuadamente regulado: debido a que es una inversión relativamente novedosa, la mayoría de los países todavía no la han regulado. Esto significa que es bastante sencillo montar una plataforma de *crowdlending* porque no hay apenas requisitos jurídicos ni financieros que respetar (por ejemplo, obtener

una licencia es en muchos casos optativo y no obligatorio). La ausencia de regulación y supervisión hace que no haya un filtro, por lo que es un sector en el que ya ha habido alguna que otra estafa piramidal (del estilo esquema Ponzi).

En estos casos, mientras las cosas van bien, estas plataformas ofrecen el elevado retorno prometido, pero, en cuanto disminuye el número de nuevos clientes, la plataforma cae cual castillo de naipes, pues deja de ser sostenible. En otros casos las plataformas dejan de operar si/cuando sale a la luz que han empleado los fondos recaudados de los inversores para propósitos distintos a los previstos en los contratos.

La ausencia de legislación también implica que **siempre existe el riesgo de que algunos préstamos sean calificados de usureros** por parte de un tribunal por su elevada tasa de interés y que la sentencia reduzca significativamente el tipo de interés y, por ende, la rentabilidad de los inversores.

- **Falta de liquidez de la inversión:** cada préstamo tiene una duración distinta y será el propio inversor el que escoja la duración de los préstamos en los que quiere invertir. Esto significa que es una inversión que se puede adaptar a las necesidades de los inversores a corto, medio y largo plazo. Sin embargo, una vez que se ha invertido en un préstamo con una duración determinada, hay que mantener la inversión hasta la fecha de vencimiento del préstamo.

  La única excepción es si se consigue vender la parte que se posee del préstamo en el mercado secundario. Pero no todas las plataformas brindan esta posibilidad y, aun cuando lo hacen, no hay garantía alguna de conseguir encontrar un comprador para nuestros préstamos. Menos aún si no ofrecemos una reducción significativa en el precio de compra que sirva de incentivo a los compradores para adquirir nuestro préstamo frente a invertir en otro con condiciones similares en el mercado primario (es decir, directamente del originador del préstamo). Por lo tanto, **es muy importante tener en**

cuenta nuestro horizonte de inversión a la hora de escoger la duración de los préstamos en los que vamos a invertir.

Así pues, de forma general, es una inversión relativamente arriesgada por todos los elementos que hemos visto. Aun así, hay ciertas acciones que podemos realizar para reducir el riesgo.

En concreto, es preciso realizar una *due diligence* exhaustiva de cada plataforma en la que vas a invertir, diversificar entre distintas plataformas y distintos préstamos dentro de cada una de ellas, favoreciendo los préstamos que conllevan garantía de recompra y solo invertir el dinero que te puedas permitir perder. El sentido común suele también funcionar muy bien para las inversiones alternativas.

En base a lo anterior, es probable que los inversores más conservadores prefieran mantenerse al margen de la inversión en *crowdlending* y eso es legítimo.

En cambio, las personas con menor aversión al riesgo sin duda querrán probar el *crowdlending* y beneficiarse de los enormes retornos que ofrece, siendo consciente de los riesgos y las limitaciones que acabamos de ver. Se preguntarán entonces, ¿en qué plataformas es más conveniente invertir?

La elección de la plataforma a través de la que se va a invertir va a ser determinante a la hora de determinar el éxito (o fracaso) de tu inversión. Desde hace unos años están aflorando multitud de plataformas de *crowdlending*. Pero no es oro todo lo que reluce y hay que andarse con cuidado a la hora de escoger las plataformas y los originadores de préstamos en los que se invierte. Por lo tanto, es importantísimo que te tomes el tiempo que sea preciso para averiguar y entender el funcionamiento de las plataformas que te interesen.

El mundo del *crowdlending* está en constante evolución por lo que, si incluyera un listado de plataformas recomendables, quedaría pronto obsoleto, pues es un sector muy cambiante, sobre todo gracias a los avances de la tecnología.

Así pues, si deseas ver en todo momento en qué plataformas invierto yo, no dudes en ir al blog de El Club de Inversión, donde todos los meses publico un artículo de actualización de cartera en el que hablo, precisamente, de los principales cambios y novedades de las plataformas de *crowdlending* (entre otros) en las que invierto.

A ello me gustaría añadir:

- **No olvides diversificar tu capital entre distintas plataformas (y entre multitud de préstamos dentro de una misma plataforma).**
- **Solo invierte en *crowdlending* el capital que te puedas permitir perder y, en cualquier caso, no más de un 5 % o 10 % de tu patrimonio disponible para invertir.**

Sección 4: *Crowdfunding* inmobiliario

La filosofía que hay detrás del *crowdfunding* inmobiliario es bastante similar a la del *crowdlending*: financiación colectiva de proyectos inmobiliarios a través de una plataforma. Esto permite invertir de manera transparente y sin necesidad de desplazarse para realizar las visitas inmobiliarias ni la gestión de las propiedades.

Además, al suprimir las clásicas barreras de entrada a las inversiones inmobiliarias (tales como el alto coste de adquisición, los costes de mantenimiento, la necesidad de obtener financiación, etc.) el *crowdfunding* inmobiliario está universalizando y democratizando las inversiones inmobiliarias.

Así pues, las principales ventajas del *crowdlending* (elevada rentabilidad, importe mínimo de inversión muy bajo y posibilidad de diversificación) están también presentes en el *crowdfunding* inmobiliario. Por otra parte, también lo están sus principales riesgos e inconvenientes.

A pesar de las similitudes entre ambos tipos de inversión, hay otras importantes diferencias con el *crowdlending* que es preciso conocer y

entender antes de comenzar a invertir.

La primera y más importante es que se trata de financiación colectiva de proyectos en el sector inmobiliario exclusivamente. Dentro del *crowdfunding* inmobiliario se suelen encontrar tres categorías de proyectos:

- **Compra de vivienda para su alquiler.**
- **Compra de vivienda para su renovación y reventa.**
- **Préstamos a promotores inmobiliarios para la construcción de vivienda nueva.**

Debes invertir en un tipo de proyecto u otro en función de cuáles sean tus aspiraciones financieras.

Si lo que quieres es recibir ingresos pasivos todos los meses, entonces deberás invertir en proyectos que consistan en la compra y alquiler de la vivienda o en los préstamos a promotores.

En cambio, si lo que quieres es acumulación patrimonial, entonces deberás privilegiar los proyectos de compra-venta con plusvalía.

Dicho esto, lo ideal es combinar inversiones en distintos tipos de proyectos para tener una cartera bien diversificada.

En cualquier caso, entender el tipo de proyecto, así como el funcionamiento de la plataforma en la que se invierte es fundamental, pues tiene importantes implicaciones.

Por ejemplo, en algunos casos seremos propietarios de una pequeña parte de la propiedad en cuestión, mientras que en otros seremos tan solo acreedores de un préstamo.

También va a tener implicaciones fiscales, pues en un caso se considerará rendimientos del capital inmobiliario y en otro rendimiento del capital mobiliario.

Otras de las diferencias entre el *crowdlending* y el *crowdfunding* inmobiliario son las siguientes:

- **Rentabilidad:** la rentabilidad suele ser ligeramente inferior en *crowdfunding* inmobiliario. El principal motivo de esto es el de siempre: la relación riesgo-rentabilidad. Dado que muchos de los proyectos de *crowdfunding* inmobiliario conllevan alguna garantía, sea sobre el propio bien inmueble o una garantía personal por parte del promotor del proyecto inmobiliario, ello implica que el riesgo es menor y, por ende, también lo es la rentabilidad.

- **Horizonte de inversión:** las inversiones inmobiliarias suelen ser inversiones a medio y largo plazo, por lo que es frecuente ver proyectos de entre veinticuatro y treinta y seis meses (aunque hay proyectos de tan sólo doce meses). Esto hace que sea también una inversión menos líquida que el *crowdlending*.

- **Garantías de recompra:** ciertas plataformas ofrecen una garantía de recompra en caso de impago, pero esto es mucho menos frecuente que en *crowdlending*. En cambio, es más habitual que el proyecto conlleve una garantía hipotecaria sobre el bien para el cual se solicita financiación. Esto significa que, aunque siempre es posible contemplar la posibilidad de la pérdida total del capital invertido, el hecho de tener un activo subyacente que se puede ejecutar en caso de impago ofrece cierta seguridad a los inversores. Dicho esto, es bueno recordar que las ejecuciones hipotecarias suelen ser procesos largos y costosos.

- **Selección de proyectos:** a diferencia de lo que ocurre en *crowdlending*, donde los préstamos con las mismas características son todos bastante similares, en *crowdfunding* inmobiliario cada proyecto es distinto y tiene sus propias particularidades. Por eso es importante analizar con detenimiento todos los proyectos e invertir solo en los que satisfagan nuestros criterios de búsqueda y exigencias[72]. Es preciso ser disciplinado con los criterios de búsqueda (solo debes guiarte por la valoración objetiva en base a los números de la inversión) y también tener paciencia. Tarde o temprano encontrarás proyectos que cumplan todas tus exigencias. Eso es lo que justifica que el hecho de que no

todas estas plataformas ofrezcan herramienta de autoinversión no sea un problema, ya que te obligará a hacer tus propias averiguaciones sobre cada proyecto, lo cual es deseable.

En definitiva, si bien el *crowdfunding* inmobiliario y el *crowdlending* tienen un funcionamiento y una filosofía similares, las diferencias entre ellos son lo bastante importantes como para considerarlas dos inversiones distintas.

Al igual que ocurre con el *crowdlending*, el panorama de las plataformas para invertir en *crowdfunding* inmobiliario está en constante evolución. Por lo tanto, si quieres ver de manera actualizada cuáles son en todo momento las mejores plataformas para invertir, te animo a que consultes los posts de actualización de cartera que publico todos los meses en el blog de El Club de Inversión.

Recuerda la importancia de invertir en *crowdfunding* inmobiliario a través de varias plataformas para reducir el riesgo de la inversión. Siempre puede ocurrir que haya plataformas que sean legítimas pero que, por la situación económica o porque los proyectos no estén bien estructurados, no sean rentables o conlleven un riesgo demasiado elevado. En el peor de los casos, incluso puede que sean chiringuitos financieros. Nunca debes invertir todo tu dinero en un único proyecto ni en una única plataforma.

Sección 5: Vino

El vino es un producto que se lleva consumiendo desde hace miles de años. Sin embargo, en las últimas décadas se ha podido apreciar un aumento considerable de la demanda a nivel mundial, tanto para consumo inmediato como para coleccionismo.

Debido a que la producción de vino (al menos de los más apreciados) es limitada, el aumento en la demanda implica que el precio de venta o reventa va a ir aumentando con el paso del tiempo. Esta revalorización va a permitir que haya opción a realizar unos buenos márgenes si se invierte en

vino y, además, es muy positivo que sea un mercado que mueve miles de millones todos los años.

El principal interés del vino es tener una parte de nuestro patrimonio invertido en un activo físico y tangible que tiene poca o incluso nula relación con la evolución de los mercados financieros. Así pues, mediante esta inversión no solo vamos a diversificar nuestro patrimonio, sino que lo vamos a hacer con activos que tienen una baja correlación con los demás activos que tenemos en cartera, además de ser un activo con relativa poca volatilidad.

Además, debido al aumento creciente de vino, todo indica que en los próximos años habrá un mercado todavía mayor para revender aquellos caldos en los que podamos invertir hoy. Debido a que el precio del vino es más o menos estable y que las fluctuaciones son suaves y por lo general al alza, esto implica que es una inversión bastante estable y segura, siempre y cuando se conserve en unas buenas condiciones y no se estropee (lo cual reduciría considerablemente su valor, pudiendo incluso llegar a perderlo por completo).

A ello se debe sumar el hecho de que, según qué modalidad de inversión se escoja, la inversión mínima puede ser insignificante, de apenas unas decenas de euros o dólares, lo cual lo hace accesible (aunque no por eso recomendable) para cualquier bolsillo. En otros casos, en cambio, requerirá disponer de un elevado capital para invertir.

Del lado de los inconvenientes, el primero es que no permite generar ingresos pasivos de manera recurrente, pues lo que se busca es obtener una revalorización de su precio. Además, el horizonte de inversión es a largo plazo debido a que es un mercado muy poco líquido, además de poco transparente.

Pero sin duda alguna el mayor inconveniente de esta inversión es que requiere tener unos muy buenos conocimientos de enología, los cuales no son fáciles de adquirir. Existen algunas maneras de invertir en vino que no exigen tener tales conocimientos, pero entonces la inversión mínima será

mucho más elevada y, sobre todo, la correlación de la inversión con los mercados financieros será muy superior a si invertimos en el activo físico.

Con independencia del vino en concreto en el que se desee invertir, existen tres formas de invertir en vino:

- **Compra y almacenamiento de botellas: se trata de comprar botellas físicas de vino, almacenarlas y revenderlas al cabo del tiempo cuando su valor haya aumentado. Si bien es una inversión accesible para todo el mundo, considero que solo se deberán aventurar en ella las personas que posean avanzados conocimientos de enología, tengan acceso a un local para almacenarlo que sea adecuado y que conserve las propiedades del vino (lo cual puede ser muy costoso) y, además, dispongan de acceso a un mercado donde poder revenderlo después (recordemos que es un mundo muy poco transparente).**

- **Compra de acciones de empresas del sector vinícola: en bolsa se puede invertir en acciones de empresas tanto productoras como distribuidoras de vino. En España, algunos ejemplos serían Barón de Ley (BDL) o Bodegas Riojanas (RIO). A nivel internacional encontramos empresas tales como Treasury Wine Estates (TWE), Diageo (DGE) o Pernod Ricard (RI), aunque estas dos últimas son negocios muy diversificados, por lo que no estaremos solo invirtiendo en vino, sino también en otros productos alcohólicos. En este caso sí que podrías optar a recibir ingresos pasivos (mediante los dividendos que distribuyan estas empresas) además de una posible revalorización, pero hay que ser consciente de que no estarás invirtiendo en el vino como tal sino en una empresa del mundo vinícola, con las implicaciones que ello conlleva. Además, la correlación de la inversión con los mercados financieros será mucho mayor.**

- **Fondos de inversión que invierten en vino: se trata del equivalente de fondos de gestión activa que invierten exclusivamente en vino. La ventaja es que, en este caso, no es preciso tener conocimiento alguno del vino y que se podrá tener una mayor diversidad, pues el fondo**

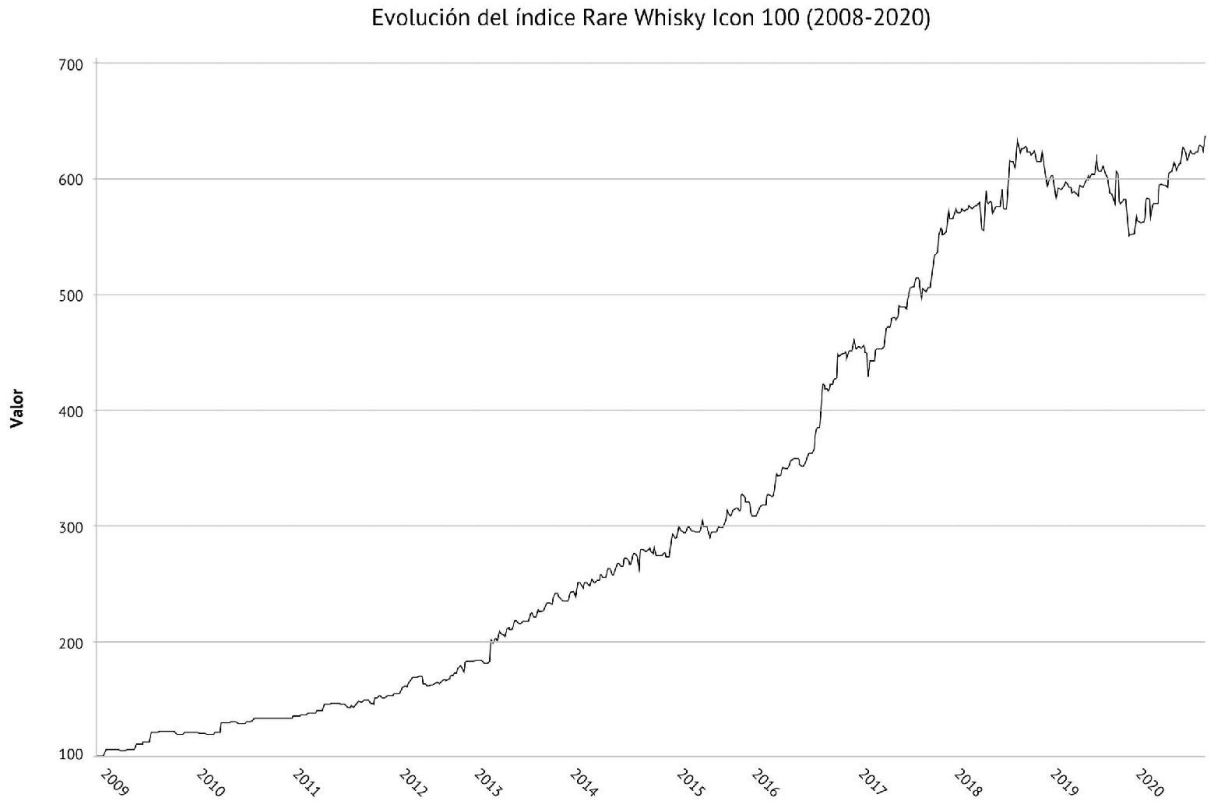
podrá invertir en un mayor número de vinos de lo que lo podríamos hacer nosotros como particulares. Pero, por el contrario, hay que saber que la inversión mínima suele ser de varias decenas de miles de euros o dólares y, sobre todo, que las comisiones son bastante elevadas, lo cual debes tener muy presente a la hora de valorar si es o no una inversión interesante para ti. Para quien le interese indagar más en este sector, algunos de los principales fondos son Wine Source Fund y The Wine Investment Fund.

En base a todo lo anterior se puede concluir que la inversión en vino tiene un interesante potencial como inversión en los próximos años, pero no es para todos los públicos. Considero que es interesante para las personas que busquen diversificar su patrimonio en activos físicos con poca volatilidad, que sientan una pasión por el mundo vinícola y/o que cuenten con un importante capital de partida para comenzar a invertir en esta inversión alternativa[73].

Sección 6: *Whisky*

Otra bebida cuyo consumo también está aumentando desde hace unas décadas es el *whisky*. El aumento de la demanda ha sido visible no solo para el *whisky* escocés (el más extendido) sino también para el de otros orígenes, tales como el americano, el irlandés y el japonés.

El *whisky* de calidad está considerado un bien de lujo debido a su refinado sabor y elevado precio, que además va aumentando de manera constante a lo largo del tiempo, tal y como podemos ver en el siguiente gráfico.



Fuente: Rare Whisky 101

Este gráfico muestra la evolución del Rare Whisky Icon Index, que refleja el rendimiento de 100 de los *whiskys* más valorados y que se venden en subasta en Reino Unido. Entre 2008 y 2020 el índice se apreció en un 540 %, lo cual deja entrever que el *whisky* puede ser una inversión muy rentable.

Además de la rentabilidad, los otros elementos que hacen del *whisky* una inversión interesante son los mismos que los del vino: bajo capital de entrada, baja correlación con los mercados financieros y que se trata de un bien tangible cuyo sabor y calidad mejoran con el paso del tiempo.

Hay cuatro maneras de invertir en *whisky*, siendo las tres primeras muy similares en beneficios e inconvenientes a los que mencioné al hablar de la inversión en vino: compra y venta de botellas de *whisky*, inversión en empresas que lo fabrican o lo distribuyen (un ejemplo sería Diageo, el mayor vendedor de *whisky* del mundo, que también vende vino) y a través de fondos especializados en esta bebida.

La cuarta manera de invertir en *whisky* es, en mi opinión, la más interesante para inversores particulares. Se trata de invertir de manera directa en el producto físico mediante una plataforma *online* que permite al pequeño inversor participar en las subastas de algunas de las mejores destilerías del mundo.

El aspecto más novedoso de esta inversión es que permite a los inversores particulares invertir en *whisky* en barrica y, por lo tanto, antes del embotellado, lo cual le permite al alcohol ganar valor con el paso del tiempo según aumenta su maduración.

La plataforma que yo utilizo para realizar la inversión en *whisky* escocés en barrica es WhiskyInvestDirect. Esta opera como mercado para comprar y vender litros de alcohol puro que se guardan en bodegas en Escocia que son rigurosamente auditadas regularmente. Además, el alcohol está asegurado frente a una serie de eventualidades que podrían reducir el valor del *whisky*[74].

En este caso la inversión no solo ofrece diversificación respecto a otras clases de activos, sino que también permite hacer una diversificación geográfica y de divisa pues en el caso de WhiskyInvestDirect la inversión se realiza en Reino Unido en libras esterlinas.

Como es lógico, la rentabilidad dependerá de la demanda en cada momento, pero el siguiente gráfico permite ver que el valor del *whisky* aumenta con su madurez.



Este gráfico muestra la rentabilidad neta (después de comisiones de compra-venta) del *whisky* escocés en barrica entre 2010 y 2019. Si nos fijamos, por ejemplo, en el *whisky* con una madurez de 8 años, vemos que el retorno medio ha sido de un 15,4 % anual. Si descontamos las comisiones de custodia del *whisky*, obtenemos una rentabilidad de un 11,7 % anual de media. Por último, si tenemos en cuenta la inflación, la rentabilidad real de la inversión es de un 7,9 % anual, lo cual sigue estando muy bien.

En definitiva, la inversión en *whisky* es una inversión alternativa que puede ser interesante para las personas que busquen diversificar su patrimonio con un activo con baja correlación con los mercados financieros y que obtiene una acumulación de valor con el mero paso del tiempo.

Sección 7: Arte

Una de las inversiones alternativas más conocidas es la inversión en obras de arte. Es una muy amplia categoría que engloba cuadros, esculturas, cerámica, manuscritos, fotografías, muebles, etc.

Sin embargo, si bien puede llegar a ser una inversión muy interesante para las personas que cuenten con los conocimientos de arte y contactos en el sector necesarios para realizar la compra y venta de obras de arte, **personalmente considero que no es una inversión atractiva para el común de los inversores, menos aún para los más noveles.**

Aun así, vamos a ver las principales ventajas y desventajas de esta inversión, así como las principales formas de llevarla a cabo, para que puedas decidir por ti mismo si es o no adecuada para tu caso concreto y visto tu perfil de inversor.

A menos que se malogren físicamente, **las obras de arte tienden a revalorizarse con el tiempo**. Esto hace que nos permitan protegernos frente a la inflación y la volatilidad de los mercados financieros.

Además, es una inversión que no está sujeta a fluctuaciones del tipo de cambio entre divisas, pues las obras tienen un valor intrínseco, independientemente de la divisa en la que se han adquirido.

A ello hay que añadir que las obras de arte suelen gozar de una fiscalidad especialmente atractiva, tanto en lo que respecta al IVA como al impuesto de sucesiones. Y recordemos el impacto tan significativo que pueden llegar a tener los impuestos sobre nuestra rentabilidad neta.

Por último, vemos una característica de muchas inversiones alternativas: **las obras de arte tienen una baja correlación con los mercados financieros.** Por lo tanto, esta inversión permite diversificar nuestra cartera de manera inteligente.

Una de las principales desventajas es la dificultad para escoger las obras de arte que de verdad van a tener un fuerte potencial de apreciación, pues ello requiere tener un excelente conocimiento no solo del arte en sí, sino también del mercado en el que se compran y venden las obras, algo que está al alcance de un número muy reducido de personas. Otro

inconveniente es la falta de liquidez de la inversión, aunque poco a poco el activo se está haciendo cada vez más líquido gracias a plataformas de intercambio accesibles a un público más amplio, así como la inversión en arte a través de la bolsa, de lo cual hablaremos a continuación.

Puedes invertir en arte de cuatro maneras (reconocerás que muchas de ellas son comunes a otras inversiones alternativas de las que ya hemos hablado):

- **Compra de obras de arte físicas: se trata de comprar las obras de arte y luego revenderlas, con la esperanza de hacerlo a un precio superior. Las obras de artistas conocidos serán inasequibles para la mayoría de los inversores particulares, pero los pequeños inversores siempre pueden optar por adquirir obras de jóvenes artistas no demasiado conocidos que comienzan a despuntar y tienen potencial (por ejemplo, porque hayan ganado algún concurso artístico en su categoría).**

  Si no tienes avanzados conocimientos del mundo del arte, considero que es mejor mantenerse al margen, pero si aun así quieres invertir, asegúrate de recurrir a expertos (como por ejemplo tasadores) aunque no debes confiar en ellos a ciegas, puesto que la valoración de las obras de arte (en particular de artistas no consagrados) es un ejercicio bastante subjetivo.

- ***Crowdfunding* de arte: ya hemos hablado del equity *crowdfunding* y del *crowdfunding* inmobiliario. Pero es que también podemos participar en campañas de *crowdfunding* en el mundo del arte. Lo importante es entender en qué casos se trata de mecenazgo (en cuyo caso recibiremos meramente una recompensa, como podrían ser unas entradas para la exposición que hemos financiado), y en cuáles se trata de una inversión mediante la cual nos convertiremos en accionistas del proyecto en cuestión (como podría ser la construcción de una galería de arte).**

- **Compra de acciones de empresas del mundo del arte:** otra posibilidad es invertir en arte de manera indirecta por medio de la compra de acciones de empresas cotizadas del sector. Esto hace que sea una inversión accesible a todo el mundo, pues la inversión mínima es de tan solo una acción y la inversión es muy líquida. Pero lo cierto es que estas empresas no abundan en bolsa porque su accionariado suele ser privado, además de que la inversión tendrá una correlación muy superior con los mercados financieros que si invertimos en el activo físico directamente. Un ejemplo es artprice.com (PRC), que es la mayor base de datos del mundo sobre precios de obras de arte. Otro ejemplo fue Sotheby's, una de las casas de subastas más reputadas del mundo, que cotizó en la bolsa de Nueva York hasta 2019.

- **Fondos de inversión de arte:** la idea general es la misma que la de cualquier otro fondo, es decir, se delega en el gestor del fondo la selección y gestión de las obras de arte que adquiere el fondo. El propósito de cualquier fondo de inversión en arte es obtener plusvalías, aunque cada uno aplica estrategias distintas para lograrlo.

  El principal interés de esta inversión es que, al delegar la gestión, ya no necesitamos ser grandes conocedores del mundo del arte. Del lado de las desventajas está el hecho de que las comisiones del fondo suelen ser altas y que el importe mínimo de suscripción es muy elevado. A quien le interese indagar más en esta inversión, podrá hacerlo, entre otros, a través de la página de The Art Fund Association.

En definitiva, si bien la inversión en arte no es recomendable para el común de los inversores, sí puede ser de interés para las personas que tengan los conocimientos y/o el capital necesario para ello.

Sección 8: Otras inversiones alternativas

Existe una amplia panoplia de inversiones alternativas que van más allá de lo que se puede cubrir en este libro. Algunos ejemplos son los siguientes:

- **Sellos.**
- **Coches clásicos.**
- **Joyas.**
- **Relojes de lujo.**
- **Libros clásicos.**
- **Instrumentos musicales.**
- **Etc.**

En general el propósito de estas inversiones suele ser siempre el mismo: obtener una plusvalía con el paso del tiempo, pues muchos de estos artículos, si están bien conservados y son de alta calidad, se revalorizan con el paso del tiempo. En algunos casos, además, se podría incluso obtener ingresos pasivos de la inversión a través de los dividendos, si optamos por invertir en empresas especializadas del sector en cuestión.

Más allá del potencial de revalorización, el principal interés de estas inversiones suele ser también similar: diversificación en activos físicos que tienen baja o nula correlación con los mercados financieros.

Del lado de las desventajas está el hecho de que pueden requerir conocimientos bastante avanzados del activo en cuestión, que son mercados poco transparentes y poco líquidos y que son inversiones que no suelen estar reguladas.

En definitiva, todas las inversiones alternativas tienen similitudes, pero también diferencias y especificidades, por lo que hay que estudiar en detalle cualquiera de ellas antes de realizarla.

Al final, cada persona tendrá que decidir qué inversión es más adecuada en su caso concreto teniendo en cuenta su patrimonio total, qué porcentaje tiene ya invertido y en qué activos, sus conocimientos del activo en

cuestión, su aversión al riesgo, el objetivo de su inversión, su horizonte de inversión, etc.

Resumen del capítulo:

- **Las inversiones alternativas tienen por principal objetivo obtener la apreciación del capital invertido y no generar ingresos pasivos. Además, van a permitir diversificar nuestra cartera con activos que tienen poca o incluso ninguna correlación con los mercados financieros.**
- **Sin embargo, debes tener cuidado y ser precavido con las inversiones alternativas pues es mucho más fácil encontrarse frente a una estafa. Dicho eso, si aplicas una buena dosis de sentido común, estudias las inversiones en detalle, te informas al respecto y, sobre todo, diversificas e inviertes cantidades pequeñas de dinero, entonces pueden ser una excelente inversión.**
- **Invertir en metales preciosos, y en particular en oro, te va a permitir protegerte en épocas de incertidumbre. A diferencia de otras materias primas, se puede invertir en ellos de manera física.**
- **Las criptomonedas son de los activos más volátiles en los que se puede invertir en la actualidad. Mi recomendación es que inviertas**

solo en las principales criptomonedas y que lo hagas en base a una estrategia de medio plazo basada en el análisis técnico.

- **El *crowdlending* es, junto con el *crowdfunding* inmobiliario, de las pocas inversiones alternativas que sí generan ingresos pasivos de manera recurrente. A pesar de las garantías, se trata de una inversión relativamente arriesgada, lo cual justifica la elevada rentabilidad que ofrece. La clave es diversificar entre distintas plataformas y distintos préstamos e invertir solo el dinero que te puedas permitir perder.**
- **La inversión en vino puede ser interesante para las personas que busquen diversificar su patrimonio en activos físicos con poca volatilidad, que sientan una pasión por el mundo vinícola y/o que cuenten con un importante capital de partida.**
- **Ciertas formas de inversión en whisky exigen menos conocimientos y un menor capital de partida que para invertir en vino, lo cual la hace más accesible para el inversor medio.**
- **La inversión en arte puede llegar a revalorizarse de un modo muy significativo. Sin embargo, considero que no es recomendable para el común de los inversores, pues requiere extensivos conocimientos y/o un**

elevado capital.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

- **Identifica 2-3 inversiones alternativas que resuenen contigo, tu tolerancia al riesgo y tus objetivos financieros.**
- **Para cada una de ellas, identifica las 2-3 mejores plataformas e indaga en profundidad sobre ellas antes de lanzarte. Recuerda que en El Club de Inversión encontrarás mucha información al respecto.**

CAPÍTULO 16
Composición y gestión de cartera

Hemos recorrido mucho camino juntos. Puede que hayas pasado de ser neófito en el mundo de las inversiones a tener una buena visión de conjunto de todas las que puedes realizar ahora mismo, y ello en apenas unos cientos de páginas.

Sin embargo, no hemos abordado todas las inversiones posibles ni, más importante aún, entrado en grandes detalles sobre las estrategias que se pueden implementar para las que hemos mencionado.

En cualquier caso, ahora que ya tienes toda esta información, te estarás preguntando: «¿Y por dónde empiezo yo? ¿En qué activos debo invertir en mi caso concreto y cómo debo realizar su gestión?».

Eso es precisamente lo que vamos a ver. Vamos a comenzar hablando de la creación de tu cartera de inversión para posteriormente hablar de su gestión.

Sección 1: Creación de tu cartera de inversión

Espero que a estas alturas ya seas consciente de que **nadie mejor que tú puede decidir en qué activos debes comenzar a invertir, pues tú eres el que mejor conoce tu situación personal.** Y esta va a determinar la composición de tu cartera.

Para ayudarte a tomar una decisión en tu caso concreto, me gustaría darte una serie de indicaciones y factores que debes tener en consideración para tomar tu decisión de composición de cartera:

- **Tolerancia/aversión al riesgo:** esta es una de las primeras cosas que debes averiguar, pues va a ser fundamental a la hora de determinar en qué activos es más conveniente invertir en tu caso concreto.

Recordemos que, si tienes un perfil conservador, deberás optar por la inversión en activos que se encuentren en la base de la pirámide riesgo-rentabilidad que vimos en el Capítulo 11. En cambio, si tienes una mayor tolerancia al riesgo dispondrás de un abanico más amplio de posibilidades y podrás realizar inversiones más exóticas, aunque también más arriesgadas. Recuerda que la mentalidad que tengas frente a las inversiones es algo que va a determinar tu tolerancia al riesgo, y como tu *mindset* se puede llegar a cambiar si cuentas con la motivación adecuada para ello, también lo harán los activos en los que podrás invertir.

- **Edad: sea cual sea la aversión al riesgo de cada inversor, uno más joven puede realizar inversiones más arriesgadas que uno más mayor. El motivo es que si comete errores que le hacen perder mucho dinero o las condiciones de mercado no son favorables (imaginemos que comienza a invertir en lo más alto de un ciclo económico, por ejemplo) le quedan muchos más años por delante para encauzar sus inversiones por el camino adecuado debido a que todavía tiene el tiempo a su favor y dispone de largos años para que el efecto de bola de nieve haga crecer su patrimonio. En cambio, una persona más mayor, que esté próxima de la edad de jubilación, tiene que ser mucho más cauta a la hora de invertir porque no cuenta con el comodín del tiempo, lo cual le llevará a realizar inversiones más conservadoras.**

  De igual manera, la edad va a determinar otros factores, tales como si el banco te concede o no financiación para realizar inversiones inmobiliarias y, en caso de hacerlo, las condiciones a las que lo hará (duración de la hipoteca, garantías, tipo de interés, seguros obligatorios en caso de fallecimiento o enfermedad grave, etc.).

- **Situación personal y profesional: esto también va a condicionar el tipo de inversión que vayas a poder realizar. Por ejemplo, una persona que esté soltera y que no tenga hijos podrá invertir en activos más arriesgados, pero también más remuneradores que una persona que**

deba tener efectivo disponible para pagar la matrícula de la universidad de sus hijos y una residencia universitaria.

- **Horizonte de inversión:** va a ser otro elemento clave que tener en cuenta a la hora de decidir en qué activos vas a poder invertir. Si sabes que vas a necesitar el dinero en un corto periodo de tiempo, deberías invertirlo en consonancia, privilegiando activos con mucha liquidez, por lo que inversiones tales como las inmobiliarias de compra para alquiler quedarán prácticamente descartadas en tu caso concreto. En cambio, si tienes un horizonte de inversión más largo, podrás contemplar muchas más opciones.

- **Propósito de la inversión:** debes tener claro que no se invierte de la misma manera ni en los mismos activos cuando lo que buscas es obtener ingresos pasivos (y, recordémoslo, son la clave para alcanzar la libertad financiera) que para obtener plusvalías. Lo ideal es combinar ambos propósitos para tener flujos de caja positivos todos los meses a la vez que tu patrimonio crece con el paso del tiempo.

- **Comodidad/pasividad de la inversión:** hay ciertas inversiones que requieren mucho más tiempo de investigación que otras al comienzo de la inversión y un mayor seguimiento mientras duren. El tiempo que te puedas permitir dedicarle va a determinar los activos y estrategias en los que puedas invertir. Sin embargo, es muy importante que entiendas que no por dedicarle más horas vas a obtener una mayor rentabilidad en la misma proporción. Lo que debes hacer es encontrar el equilibrio idóneo en tu caso concreto entre rentabilidad y pasividad (tampoco se trata de crear un nuevo empleo que ocupe todo nuestro tiempo).

- **Capital disponible:** hay inversiones, como las inmobiliarias o los negocios físicos, que requieren un capital inicial muy superior al que precisan otras, como por ejemplo la bolsa o ciertas inversiones

alternativas. Por lo tanto, según el capital del que dispongas, podrás comenzar por un tipo de inversión u otra.

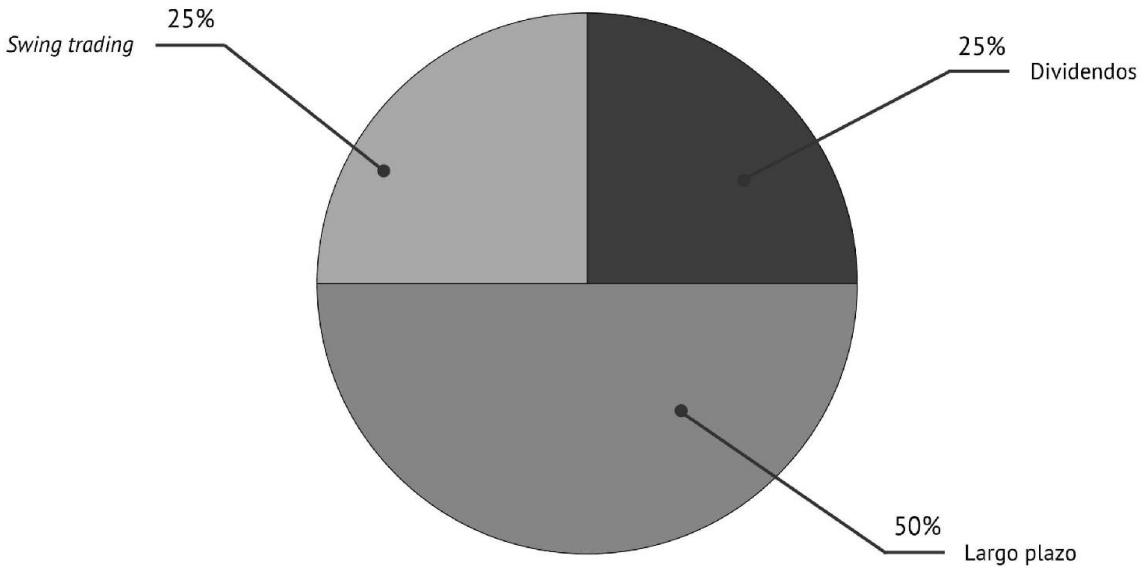
- **Diversificación:** al margen de todos los elementos anteriores, no deberías olvidar nunca la importancia de invertir en distintas clases de activos y, dentro de cada clase de activos, en diferentes subactivos y mediante distintas estrategias que se complementen entre sí. De esta manera te asegurarás de que tu cartera es lo más estable posible y que, si una inversión falla, tendrás las demás para apoyarte. De hecho, hay multitud de libros escritos sobre este tema específico (conocido como *asset allocation* en inglés), lo cual demuestra la importancia de este punto.

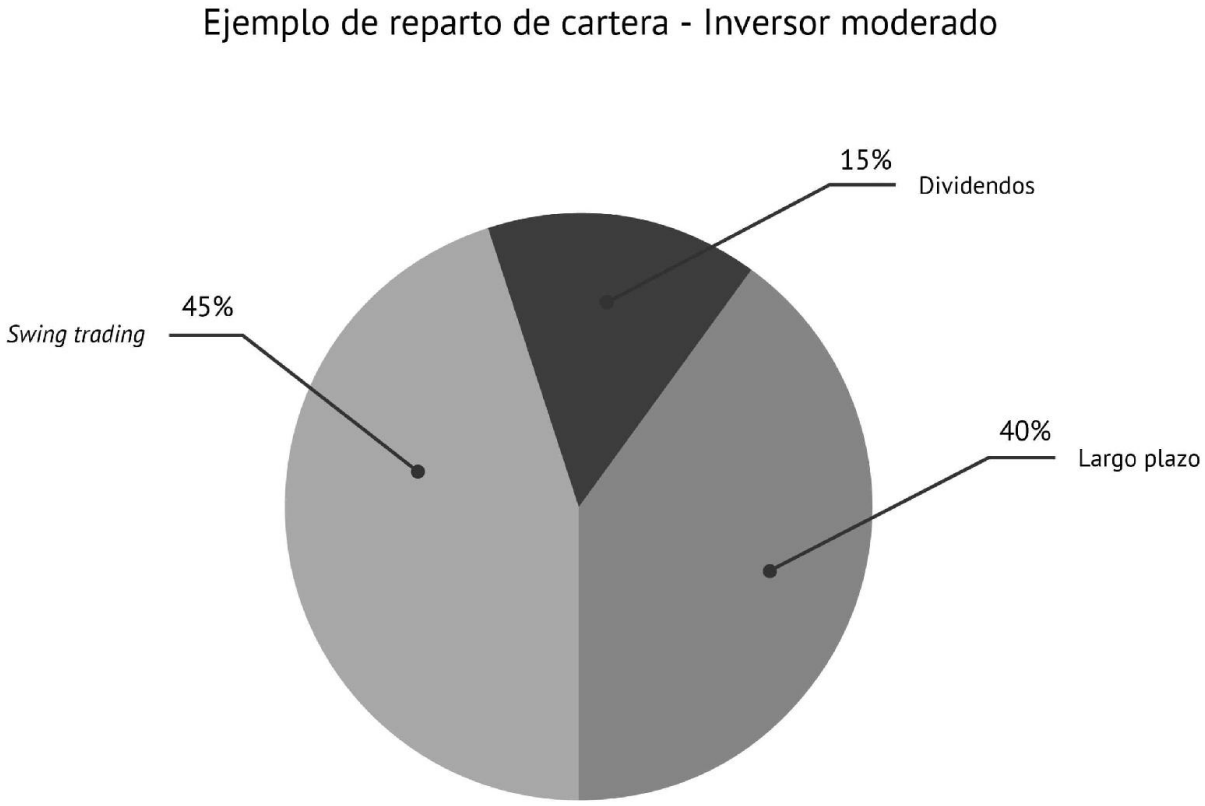
Me gustaría destacar que **es muy importante que seas tú mismo el que elija los activos en los que vas a invertir y no te limites a replicar lo que hacen otros inversores con éxito**. El motivo es que cada uno tenemos una personalidad, una situación particular y unos objetivos diferentes que nos conducen a invertir en activos distintos y aplicando estrategias también diferentes.

Si aun así necesitas indicaciones acerca de por dónde empezar, te **recomendaría empezar por la bolsa, pues es la más accesible** tanto desde un punto de vista de capital inicial como de información disponible para aprender al respecto.

Mi consejo es que, del capital que tienes asignado para tus inversiones en bolsa, dediques una parte a inversiones a corto y medio plazo y una parte mucho más importante a inversiones a largo plazo. A continuación, te muestro dos ejemplos de reparto de cartera, uno para un inversor más conservador y otro para un inversor más moderado.

Ejemplo de reparto de cartera - Inversor conservador





En el Capítulo 12 vimos una manera de invertir a largo plazo en acciones (a través de ETF) que es implementable en este preciso instante por cualquier lector de este libro, aunque no cuente con conocimientos avanzados sobre bolsa. Aun así, las personas más conservadoras no podrán soportar caídas de un 30 % en periodos de fuertes crisis, aunque sepan que, a largo plazo, la inversión será alcista y ofrecerá un retorno medio real de en torno al 7 % anual que comentaba antes.

Por lo tanto, las personas más conservadoras pueden desear tener una parte de su inversión a largo plazo invertida siempre en bonos. Recordemos que los bonos son activos con menor volatilidad que las acciones (y, por lo tanto, en épocas de caída las pérdidas son menores) pero también ofrecen un menor retorno.

¿Qué porcentaje de la cartera debería estar invertida en acciones y en bonos respectivamente? Lo cierto es que no hay consenso al respecto.

Hay inversores profesionales que recomiendan un reparto entre acciones y bonos de 50-50, aunque otros prefieren que las acciones tengan un mayor peso en la cartera y se decantan por un reparto 60-40, pudiendo llegar a 75-25. Algunos proponen un reparto todavía más favorable a las acciones, con una proporción 90-10[75].

Otra escuela de pensamiento dice que se debe tomar el número 100 como punto de partida y restarle tu edad. El número que se obtiene es el porcentaje que se debe invertir en acciones, y el resto deberían ser bonos. Sin embargo, dado el aumento en la esperanza de vida, hoy en día se suele mencionar la cifra 110 como punto de partida para determinar el reparto entre acciones y bonos, pudiendo incluso ser el número de partida 120 para los inversores más agresivos. Por ejemplo, si tomamos el número 110 como punto de partida, una persona de veintisiete años debería tener un reparto 83-17 y una persona de sesenta y cinco años 45-55.

En cualquier caso, lo que es seguro es que el porcentaje lo deberás determinar por ti mismo en base a elementos que ya he mencionado. Solo tú puedes decidir cuál es el reparto más adecuado para ti, pues nadie mejor que tú conoce tu situación concreta, tus necesidades y tus expectativas.

Todo lo que acabo de mencionar es respecto a la bolsa. Pero no debes olvidar que, **una vez que hayas comenzado a invertir en bolsa, deberías plantearte otras inversiones para tener una cartera bien diversificada.**

Mi recomendación es que vayas invirtiendo en nuevos activos por fases. Es decir, que te concentres en invertir en un activo hasta que lo domines. Cuando ya tengas buenos conocimientos y una cantidad más o menos importante de dinero invertida en ese activo, pasa a otro activo. Cuando ya domines esa inversión, pasa a un tercer activo, y así sucesivamente. A medida que vayas añadiendo nuevos activos a tu patrimonio, el porcentaje que destinas a cada inversión irá variando. Y, al final, terminarás teniendo una cartera robusta y sostenible a largo plazo.

¿Y en cuántos activos se debería invertir en total?

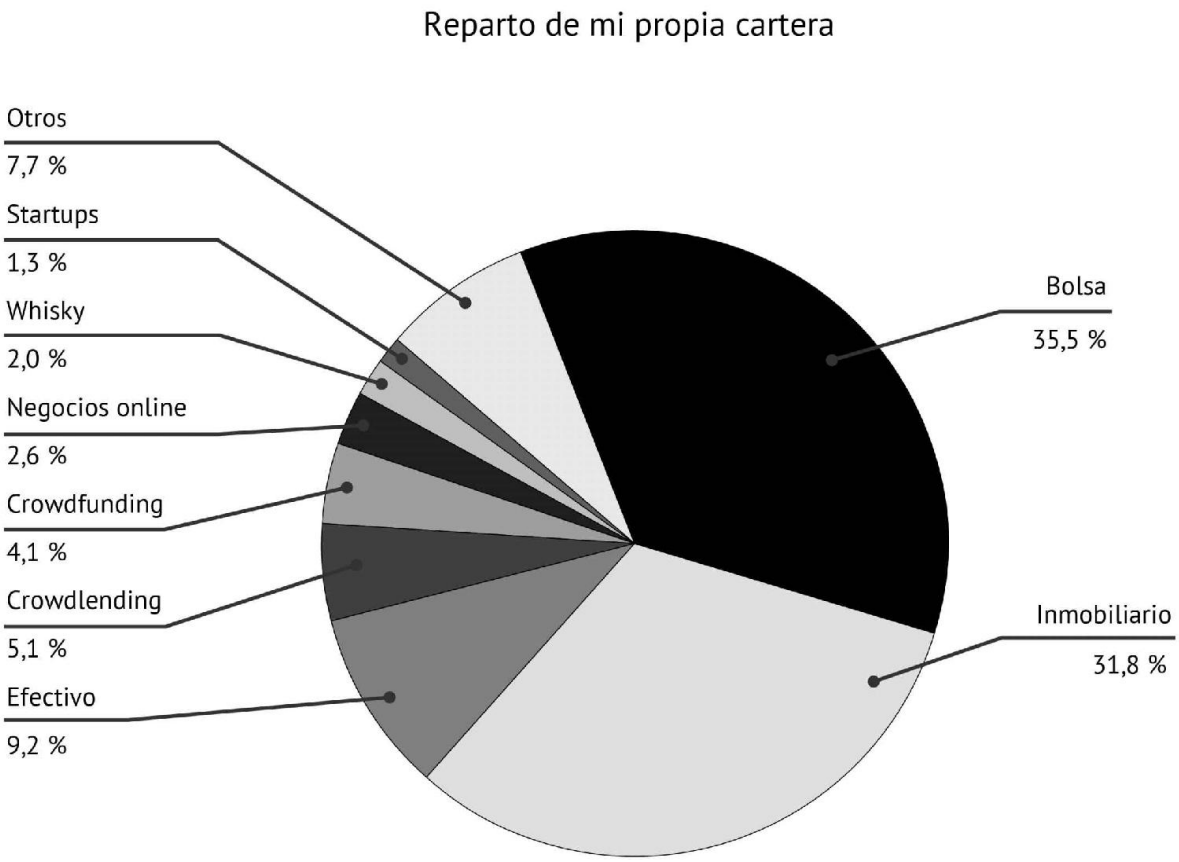
Ciertos inversores consideran que no hay que tener más inversiones que las que puedes seguir. En este sentido siempre me ha gustado una frase de Peter Lynch que dice: «Comprar acciones es como tener hijos. No tengas más de los que puedes cuidar».

En contrapartida, otros consideran que cuantas más inversiones se tengan mejor, pues así te enriquecerás más rápido.

Mi opinión personal es que no hay una respuesta única ni adaptada a todo el mundo. El número óptimo de inversiones en tu cartera dependerá del capital que vayas a invertir, del tiempo que quieras dedicar al seguimiento de tus inversiones, tus habilidades para realizar el seguimiento, si son o no inversiones cuya gestión puedes delegar, si son inversiones que generan ingresos pasivos o solo buscan la revalorización con el paso del tiempo, etc.

Por lo tanto, creo que debes ir aumentando el número de activos en los que inviertes de una manera gradual. Si son inversiones que requieren de tu tiempo, entonces concuerdo con los autores que recomiendan no tener más inversiones que las que puedes seguir. Pero si son inversiones realmente pasivas, entonces no te limites, sigue invirtiendo y reinvirtiendo los beneficios obtenidos para alcanzar lo antes posible tus objetivos financieros y así comenzar a vivir cuanto antes la vida de tus sueños.

Por si te sirve de indicación, actualmente mi propia cartera está compuesta de la siguiente manera[76].



Es una cartera diversificada y en armonía con mis objetivos financieros. Mientras que una parte de mi cartera genera ingresos pasivos todos los meses, otra busca que mi patrimonio se vaya revalorizando con el tiempo.

Como es lógico, **dentro de cada clase de activos invierto en distintos subactivos y aplico varias estrategias complementarias** para que mi cartera sea lo más sólida y estable posible, además de ser dinámica y flexible para poder adaptarse en todo momento a las condiciones de mercado.

Porque, como veremos a continuación, la composición de tu cartera no va a ser estática. Deberías hacer pequeños ajustes con el paso del tiempo.

Sección 2: Gestión de tu cartera de inversión

Si quieres tener un jardín bonito, no basta con sembrar semillas y esperar a que crezcan los árboles. También tienes que echarles abono, regarlos y

podarlos.

Con las inversiones pasa lo mismo: una vez que ya hayas constituido tu cartera de inversión, tendrás que gestionarla para que sea lo más rentable posible.

La gestión de cartera implica tomar decisiones acerca de cuatro elementos:

- **Quién debe realizar la gestión de tu cartera.**
- **Cuándo y cómo realizar el seguimiento de tus inversiones.**
- **Rebalanceos de cartera.**
- **Decidir qué hacer con los beneficios que obtienes de tus inversiones.**

Vamos a hablar de cada uno de ellos.

<u>1. Quién debe realizar la gestión de tu cartera</u>

En esencia, hay dos posibilidades en lo que a la gestión de tu cartera respecta: o la gestionas tú mismo o la delegas en un gestor o asesor financiero. Algunas inversiones también permiten una gestión mixta.

Ya vimos que la gestión activa en bolsa ha sido incapaz de batir al mercado de manera consistente a largo plazo. Sin embargo, eso no quiere decir que toda gestión activa deba ser evitada.

Por ejemplo, si realizamos una inversión inmobiliaria en el extranjero tendremos que delegar la gestión del bien. De igual manera, si invertimos en un fondo de arte o de vino también delegaremos la selección de los activos físicos en los que se invierte y, a pesar de las elevadas comisiones que pagaremos, pueden ser inversiones muy rentables.

Lo que es importante que entiendas es que, aunque delegues la gestión del día día de la inversión, siempre debes llevar tú el control de esta, así como de tu cartera en su conjunto. La confianza ciega nunca es deseable en temas de inversiones porque te puedes llevar malas sorpresas.

Nadie se preocupará más ni mejor por tu dinero que tú mismo. Así que si de verdad quieres alcanzar la libertad financiera deberás aprender a gestionar tus propias inversiones y hacer su seguimiento, que es de lo que vamos a hablar a continuación.

2. Cuándo y cómo realizar el seguimiento de tus inversiones

Es fundamental que sepas en todo momento en qué está invertido tu dinero, los distintos activos que componen tu patrimonio y cuántos ingresos pasivos generan todos los meses. Aprovecho para recordarte que tener el control de tus finanzas es una de las claves para alcanzar la libertad financiera.

Dicho esto, realizar el seguimiento de tus inversiones es un proceso largo que puede incluso llegar a ser tedioso, sobre todo cuando comienzas a invertir en un número considerable de activos. Por eso **hay que encontrar el equilibrio apropiado entre control, eficiencia y psicología.**

Conviene estar actualizado respecto a los activos en los que está invertido nuestro dinero y cómo está evolucionando cada inversión, pero tampoco queremos consagrar tanto tiempo a una tarea que no es productiva (aunque sí importante y necesaria) comparado con el beneficio que podemos sacar de nuestro tiempo cuando estudiamos nuevas inversiones.

Además, si miramos constantemente el curso de las acciones o criptomonedas en las que hemos invertido (mencionó estos dos ejemplos porque son de los más transparentes, pero también de los más volátiles) eso va a poner a prueba nuestras emociones y vamos a sentirnos tentados de realizar operaciones en base a nuestras sensaciones, en lugar de seguir nuestro plan de acción establecido de antemano.

El punto de equilibrio óptimo entre estos elementos va a depender, como puedes imaginar, de un inversor a otro. Los aspectos que debes tener en consideración son, sobre todo, el número de activos en los que ya inviertes, tu horizonte de inversión, las estrategias que aplicas, el tipo de gestión de tus inversiones, etc.

Ejemplo:
Un inversor que solo invierte en bolsa en base a una estrategia a corto plazo podrá permitirse (y, de hecho, será recomendable que lo haga) realizar el seguimiento de sus inversiones una vez a la semana o incluso a diario para abrir nuevas posiciones, cerrar posiciones que tengan pérdidas y reposicionar órdenes stop o de toma de beneficios.
En cambio, un inversor que invierta en varios activos, pero lo haga en todos ellos a largo plazo, podrá hacer el seguimiento de su cartera de manera más espaciada. Por ejemplo, una vez cada trimestre o incluso semestre.

Lo importante es que encuentres el plazo de tiempo que es más adecuado en tu caso concreto y lo respetes. Hasta que cojas la costumbre de hacerlo es recomendable que te pongas recordatorios para que no se te olvide. Con el tiempo, y según vayan aumentando tus ingresos pasivos y tu patrimonio, le cogerás más gusto al proceso e incluso estarás impaciente por que llegue la fecha de realizar el seguimiento para ver cómo han evolucionado tus inversiones y cómo ha crecido tu patrimonio.

La paciencia y la disciplina son tan importantes cuando estás en la fase de ahorro como cuando ya estás en la fase de inversión. Si no te tomas el tiempo necesario para realizar el seguimiento de tus inversiones de manera regular, no te lamentes si algo que podrías haber evitado ha ido mal por falta de seguimiento por tu parte.

Ahora que ya sabes cuándo hacer el seguimiento de tus inversiones vamos a hablar de cómo realizarlo.

Lo cierto es que, de nuevo, va a depender de una inversión a otra. Porque no se realiza el seguimiento de la misma manera para una inversión líquida (la inversión en acciones de empresas que dan dividendos, por ejemplo) que para una poco líquida (las inmobiliarias, por ejemplo).

Aun así, de manera general se puede decir que el seguimiento debe consistir en dos elementos:

- **Estimación del valor de la inversión:** para algunas inversiones, como por ejemplo aquellas que se lleven a cabo en bolsa, en criptomonedas o en *crowdlending*, esto será muy sencillo de determinar, pues te lo indicará el bróker o plataforma que utilices para invertir. En cambio, para otras como las inversiones en inmobiliario o en negocios *online*, será mucho más difícil, pues la valoración es mucho más subjetiva. En cualquier caso, debes intentar **hacer una valoración lo más objetiva posible.**

  Una vez tengas los datos de todas las inversiones, debes anotarlos en la hoja de cálculo que utilices para calcular el valor total de tu patrimonio. De esta manera podrás ver si este se va incrementando con el paso del tiempo, que es lo deseable. Si, por el contrario, desciende o se mantiene estable, será la señal de alerta de que algo no está bien y que debes tomar cartas en el asunto. Dicho esto, aprovecho para recordarte que **las inversiones nunca crecen en línea recta, sino que lo hacen como si fueran peldaños de una escalera inclinada y que a menudo sufren bajadas más o menos importantes antes de seguir subiendo.** Lo que importa no es que cada vez que realices el seguimiento haya aumentado tu patrimonio, sino que lo vaya haciendo de manera general y a través del tiempo.

- **Estimación de las perspectivas de la inversión en el futuro próximo:** no se trata de tener una visión del *status quo*, pues eso ya se ve con el

seguimiento realizado en el punto anterior, sino de comprobar si las perspectivas indican que va a seguir siendo una buena inversión en el futuro próximo. No se trata de predecir el futuro de los mercados sino de valorar la inversión respecto a nuestro coste de oportunidad.

Ejemplo:
Supongamos que inviertes en las acciones de un fabricante de coches de gama alta que ofrecen un dividendo de un 9 %. De repente se adopta una nueva legislación para reducir las emisiones de CO2 que graba más a los vehículos de alta cilindrada. Esto hace que las ventas de esta empresa desciendan drásticamente y las perspectivas de ventas futuras no sean buenas, puesto que no tienen ningún proyecto de desarrollar un coche eléctrico o, al menos, híbrido. La empresa se ve, por lo tanto, en la obligación de reducir su dividendo, lo cual implica que, para ti, la rentabilidad que pasan a ofrecer esas acciones es de un 5 %.
En tu caso concreto tu coste de oportunidad es un 7 %, pues es lo que puedes obtener invirtiendo a largo plazo y de manera pasiva en el S&P 500 como ya expliqué en páginas anteriores. Por lo tanto, aunque un 5 % pueda parecer que está bien, puesto que es superior a la inflación en tu país, en tu caso concreto estarás dejando de percibir un 2 % que, a la larga, puede suponer una diferencia muy importante.

Así pues, el seguimiento regular de tus inversiones, que pasa tanto por realizar una estimación actual de la inversión como por analizar las perspectivas futuras de todos y cada uno de los activos que compongan tu cartera, te va a permitir reducir riesgos y optimizar el retorno que obtengas de tu cartera en su conjunto.

3. Rebalanceo de la cartera

El rebalanceo de una cartera consiste en reajustar la composición de esta con el paso del tiempo para mantener el equilibrio deseado entre los distintos activos que la componen.

Ejemplo:
Arturo es un inversor relativamente conservador y pasivo que invierte en bolsa en base a una estrategia de *buy and hold* (compra y mantenimiento a largo plazo) invertida en un 50 % en un ETF de acciones y otro 50 % en un ETF de bonos.
Tiene 100.000 € al comienzo de su inversión, de los cuales 50.000 € están invertidos en acciones y otros 50.000 € en bonos.
Como es una inversión a largo plazo y totalmente pasiva, tan solo realiza el seguimiento de sus inversiones una vez al año. Aprovecha ese momento para hacer también el rebalanceo de su cartera si esta hubiera quedado desequilibrada a lo largo del último año.
En los últimos doce meses las acciones han

tenido un mejor rendimiento que los bonos (como estadísticamente suele ser el caso). Mientras que la cotización del ETF de bonos ha subido un 5 %, la del ETF de acciones lo ha hecho en un 15 %.
Esto haría que el valor total de su cartera fuera de 110.000 €, repartida en un 52,27 % en acciones (57.500 €) y un 47,73 % en bonos (52.500 €).
Si al año siguiente las acciones y los bonos ofrecieran el mismo retorno que el año anterior, al cabo del segundo año de inversión su cartera comenzaría a estar visiblemente descompensada: tendría un 54,53 % (66.125 €) en acciones y un 45,46 % en bonos (55.125 €). Es decir, que el reparto de su cartera estaría lejos del 50-50 inicial.

Pero en base a este ejemplo es posible que no acabes de entender el interés de rebalancear la cartera. Te puedes estar preguntando qué problema hay con no tener una cartera con el mismo reparto de activos que tenía al comienzo de la inversión. Sobre todo, porque no rebalancear su cartera le ha permitido a Arturo obtener unos mayores retornos que si lo hubiera hecho al cabo del primer año y el reparto hubiera vuelvo a ser el 50-50.

La respuesta es triple:

- Por un lado, el interés de los bonos para los inversores conservadores es la seguridad que les ofrece en épocas de mercados bajistas y alta volatilidad. Si retomas el ejemplo anterior y haces los cálculos con bajadas superiores de las acciones que de los bonos (como es casi

siempre el caso en épocas de mercados bajistas) verás que las pérdidas son bastante superiores para una cartera 55-45 que para una que sea 50-50. Y esto para un inversor conservador no son buenas noticias, pues tolera muy mal las pérdidas debido a su elevada aversión al riesgo.

- En este ejemplo estamos comparando activos que se suelen comportar siempre de una manera similar en relación con el otro (es decir, que está estadísticamente demostrado, como ya vimos, que las acciones son más remuneradoras a largo plazo que los bonos, pero más arriesgadas en el corto plazo).

  Si en la cartera tenemos activos que se comportan de manera menos previsible en su conjunto, entonces, si rebalanceamos la cartera, estadísticamente tendrá un retorno medio superior. Esto es así porque el activo que mejor lo ha hecho tendrá tendencia a mostrar un peor rendimiento el año siguiente. Y, viceversa, el que peor lo ha hecho tenderá a ofrecer un mayor rendimiento debido a la reversión a la media, un fenómeno estadístico muy interesante pero demasiado técnico para entrar a explicarlo aquí.

- También puede ocurrir que nuestras necesidades y objetivos hayan cambiado y que la composición actual ya no sea la óptima para nosotros. Por ejemplo, si durante años has estado invirtiendo en activos que buscan su revalorización, pero ahora que te acabas de jubilar necesitas ingresos recurrentes, deberás vender algunos de los activos en los que invertías para obtener plusvalías para adquirir otros que generen ingresos pasivos de manera regular.

¿Cuándo hacer el rebalanceo?

Como siempre, no hay una única opinión al respecto ni una respuesta adaptada para todo el mundo, así que te daré mi opinión.

Yo considero que el rebalanceo es algo que hay que hacer de manera mucho menos frecuente que el seguimiento de las inversiones (entre otras

cosas, porque mientras que el seguimiento es gratuito, el rebalanceo lleva asociados gastos de transacción y pago de impuestos en algunos casos).

Como regla general puede ser interesante **hacer un rebalanceo cada uno o dos años.** Pero, como con todo, la frecuencia con la que debemos equilibrar nuestra cartera dependerá de los activos que compongan la misma, la liquidez de estos, el valor total de tu cartera, la magnitud del desequilibrio dentro de la cartera, etc.

¿Cómo hacer el rebalanceo?

Se puede hacer de dos maneras:

- Vendiendo los activos que han pasado a tener un peso superior en la cartera que el reparto original y comprar los activos que tienen ahora un peso inferior al peso original, hasta conseguir restablecer el reparto inicial.

- Realizar una nueva aportación de fondos a la cartera, dedicando una mayor cuantía al activo que haya quedado infrarrepresentado para volver a restablecer el reparto original.

Prefiero la segunda opción por tres motivos.

El primero es que pagarás muchas menos comisiones y gastos pues harás una única operación (compra del activo más débil) en vez de hacer dos (venta de una parte del activo más fuerte y posteriormente compra del activo más débil).

El segundo es que suele ser más interesante desde un punto de vista fiscal, puesto que no pagaremos impuestos sobre las plusvalías latentes hasta que sean plusvalías realizadas en el momento de la venta, lo cual puede ocurrir años o incluso décadas después (y ya vimos el gran interés de diferir en el tiempo el pago de los impuestos).

Y la tercera es que, si aumentamos el capital invertido, haremos jugar todavía más a nuestro favor el efecto bola de nieve.

Pero, como siempre, cada inversor tendrá que determinar qué manera de rebalancear su cartera es más adecuada y eficiente en su caso concreto.

4. Qué hacer con los beneficios obtenidos

Merece la pena recordar que los beneficios de una inversión pueden materializarse de dos formas distintas: a través de ingresos pasivos de manera recurrente o a través de plusvalías cuando se vende un activo por un precio superior al de adquisición.

Sea cual sea la manera en la que obtengas los beneficios, en general, si no te hace falta el dinero, es preferible que reinviertas las ganancias, pues de esta manera podrás obtener intereses sobre los intereses y así alcanzar la libertad financiera y hacer crecer tu patrimonio más rápido.

En algunos casos la reinversión se hará de manera automática si así lo has especificado al comienzo de la inversión, como sería el caso si se activa la herramienta de autoinversión en las plataformas de *crowdlending*, por ejemplo.

Por el contrario, en la mayoría de los casos la reinversión habrá que hacerla de manera manual. Tendrás entonces que valorar si es preferible en tu caso invertir en la misma inversión (por ejemplo adquirir más acciones de la empresa que ha distribuido los dividendos que estás considerando invertir) o en otras inversiones distintas, sea porque vas a comenzar a invertir en un nuevo activo o porque deseas reequilibrar tu cartera.

Otra cosa que deberás tener en consideración es si te interesa reinvertir en cuanto recibas los beneficios o si, por el contrario, es preferible que esperes a acumular un mayor capital para hacerlo. Más allá de las consideraciones fiscales propias a cada inversor e inversión, hay que tener siempre presentes los costes y comisiones de transacción.

Así pues, si tienes un pequeño capital y recibes pequeñas cantidades de beneficios, quizá sea más eficiente y rentable acumular las ganancias de varios meses antes de reinvertir. De esta manera, las comisiones que tendrás que pagar por haber realizado una única operación de un importe

mayor serán muy inferiores a la suma de las comisiones que habrías tenido que pagar por varias operaciones de importes menores.

Con los elementos que hemos visto en esta sección ya conoces las principales consideraciones que debes tener en cuenta para realizar una sólida gestión de cartera. Pero, como siempre, estas no son más que unas directrices generales que cada uno deberá adecuar a su situación particular y las inversiones concretas que realice.

Resumen del capítulo:

- **Nadie mejor que tú puede decidir en qué activos debes invertir, pues tú eres el que mejor conoce tu situación personal. Por lo tanto, no te limites a replicar lo que hacen otros inversores.**
- **Los principales factores que tener en consideración para tomar tu decisión de composición de cartera son tu tolerancia o aversión al riesgo, tu edad, tu situación personal y profesional, tu horizonte de inversión, el propósito de tu inversión, la pasividad de la inversión, el capital disponible y la diversificación de tu cartera.**
- **Personalmente recomendaría empezar por la bolsa, pues es la más accesible. Una vez que hayas comenzado a invertir en bolsa, deberías plantearte otras inversiones.**
- **Debes lograr tener una cartera diversificada y en armonía con tus objetivos**

financieros. Dentro de cada clase de activos deberías invertir en distintos subactivos y aplicar varias estrategias complementarias.

– Una vez que ya hayas constituido tu cartera de inversión, tendrás que gestionarla para que sea lo más rentable posible. Aunque delegues la gestión del día a día de la inversión, siempre debes llevar tú el control de esta, así como de tu cartera en su conjunto.

– El seguimiento regular de tus inversiones, que pasa tanto por realizar una estimación actual de la inversión como por analizar las perspectivas futuras de los activos que componen tu cartera, te va a permitir reducir riesgos y optimizar el retorno que obtengas de tu cartera en su conjunto.

– El rebalanceo de una cartera consiste en reajustar su composición con el paso del tiempo. El rebalanceo es algo que hay que hacer de manera mucho menos frecuente que el seguimiento de las inversiones.

– En la medida de lo posible, es preferible que reinviertas las ganancias, pues de esta manera podrás obtener intereses compuestos y así te enriquecerás más rápido.

Ejercicios prácticos y acciones que implementar:

– Define en qué activo vas a comenzar a

invertir, el porcentaje de tu capital que vas a atribuir a esa inversión y la estrategia que vas a implementar.

- **Determina en qué activo(s) vas a invertir después para tener un plan de acción claro y predeterminado (aunque recuerda que tendrá que poder ser flexible si cambian tus circunstancias).**
- **En función de la composición actual de tu cartera, determina la frecuencia con la que realizarás el seguimiento de tus inversiones. Ponte un recordatorio en el calendario para que no se te olvide realizar el seguimiento.**
- **Según los activos que componen tu cartera, fija la frecuencia con la que realizarás el rebalanceo de esta. De nuevo, ponte un recordatorio para que no se te olvide.**
- **Analiza si puedes permitirte reinvertir los beneficios obtenidos de tus inversiones. En caso afirmativo, determina si puedes reinvertirlos inmediatamente o si es más eficiente esperar a acumular un mayor capital antes de invertir las ganancias.**

PARTE 4
CONCLUSIÓN

Si has llegado hasta aquí, es que de verdad crees en un futuro financiero mejor para ti y los tuyos.

Ahora tienes dos opciones: cerrar el libro y ponerlo en tu estantería pensando que ha sido una lectura interesante y amena (espero que al menos sea el caso), o pasar a la acción e implementar todo lo que he compartido contigo.

Si haces lo primero, tu vida seguirá estancada o, peor aún, puede incluso retroceder debido a los peligros a los que estás expuesto en todo momento. En cambio, si tomas acción y eres disciplinado y riguroso, podrás cambiar tu vida para siempre.

Cuando hayas comenzado a implementar lo aprendido en este libro, te recomiendo que lo vuelvas a leer algunos meses después (de ahí el gran interés del bonus que tengo reservado para ti y del cual te hablaré más adelante). El motivo es que, según el estado de avance en el que te encuentres, retendrás cosas distintas, por lo que cada lectura complementará la anterior. Por ejemplo, no retendrás la misma información si ahora mismo tienes problemas para llegar a fin de mes que si ya tienes un sólido colchón de ahorros y has empezado a invertir.

De hecho, te animo a hacer esto no solo con este, sino con cualquier otro libro didáctico que leas. Yo desde luego lo hago, tanto con títulos introductorios y generalistas como (y sobre todo) con libros más avanzados, pues he comprobado que es la mejor manera de sacar el mayor partido a los libros, una fuente inagotable de conocimiento.

Volviendo a lo que puedes o debes hacer ahora si quieres alcanzar la libertad financiera, debes valorar si estás dispuesto a lo que sea necesario para lograrla. El camino no es ni fácil ni corto, pero sin duda alguna las recompensas son grandiosas. Y si, por lo que sea, no funciona, ya verás

que lo peor que puede ocurrir no es tan terrible como creías y, además, no tendrás la espinita clavada de no haberlo intentado. Así que no dejes que tus miedos te detengan y lánzate.

Recuerda lo que mencioné al comienzo: todo el mundo puede alcanzar la libertad financiera, pero no todo el mundo lo hará, pues no tienen la convicción interna necesaria para ello. De hecho, la mayoría se quedarán por el camino, sea por pereza e inactividad, por victimismo o por falta de disciplina. Solo tú podrás determinar si consigues llegar hasta lo más alto si pones todo el foco, empeño y esfuerzo necesario para ello. Así que tu futuro financiero está solo entre tus propias manos, tú decides en qué dirección quieres ir.

En cualquier caso, si tu deseo más profundo y ardiente en estos momentos es cambiar el rumbo de tu dinero y, de manera más general, tu vida, no tienes más que juntar por ti mismo todas las piezas del puzle que te he ido facilitando a lo largo del libro e implementar todo lo aprendido. Verás que pronto estarás obteniendo resultados económicos satisfactorios y muy gratificantes también desde un punto de vista emocional. Además, comenzarás a disfrutar de tu día a día y nunca más temerás a los lunes.

Para ello debes dar lo mejor de ti mismo en todo momento, abandonar la mediocridad para alcanzar la excelencia financiera y aprender de los mejores o, como mínimo, de las personas que ya han alcanzado los objetivos que te propones lograr. Eso, junto con una sólida disciplina y la mentalidad adecuada, te permitirán tomar el control de tu vida y llegar muy lejos, mucho más de lo que ahora alcanzas a imaginar.

Permítete volver a soñar como lo hacías cuando estabas en la infancia y no dejes nunca de sonreír. Reaviva esa curiosidad que todos tenemos dentro cuando somos pequeños, pues es uno de los elementos que te van a permitir encontrar las mejores oportunidades de inversión, aquellas que van a acelerar todavía más tu ritmo de enriquecimiento.

Pero no olvides nunca que la libertad financiera no es solo una meta, sino un camino que merece la pena disfrutar mientras lo recorremos. Ten siempre presente que el dinero no es un fin en sí mismo sino una mera

herramienta para tener mayor libertad y poder vivir una vida extraordinaria y fuera de lo común. Compartir los frutos de tu éxito financiero te hará disfrutarlo aún más si cabe, así que no dudes en compartir tus ganancias y tus conocimientos con los demás.

Por lo tanto, retén este mensaje: alcanzar la libertad financiera no es ni rápido ni fácil, pero si desde este preciso instante pones todo tu empeño, motivación y trabajo inteligente por conseguirlo, podrás acceder a la vida de tus sueños. Desde luego que merece la pena el esfuerzo, porque las recompensas que te esperan al otro lado son increíbles.

Te deseo de todo corazón mucho éxito en tus aventuras financieras y que disfrutes plenamente de la vida.

BONUS

Paquete de hojas de cálculo y gráficos

Recuerda que, como regalo por haber adquirido este libro, tienes acceso a las hojas de cálculo y a una serie de gráficas, a través de las cuales podrás realizar los ejercicios prácticos, para que así le saques un mayor partido.

Para descargar este material no tienes más que ir al siguiente enlace e indicar la dirección de correo electrónico en la cual te gustaría recibirlo:

https://www.elclubdeinversion.com/bonus-extra-libro/

Audiolibro

Mi propósito al escribir este libro ha sido facilitar el acceso a la educación financiera al mayor número de personas posible y democratizar las inversiones. Para llegar a un público más amplio y poder ayudar a todavía más personas, solo te pido que dejes una reseña sincera en Amazon con tu opinión sobre este trabajo.

Como muestra de agradecimiento, te doy acceso de manera gratuita a la versión en audio de este libro, para que lo puedas escuchar donde y cuando lo desees.

Para recibir el regalo solo tendrás que seguir los siguientes pasos:

- **Dejar una reseña sincera y argumentada acerca de qué te ha parecido el libro.**
- **Cuando Amazon haya validado y publicado la reseña, haz una captura de pantalla.**
- **Manda un *e-mail* a libro@elclubdeinversion.com adjuntando la captura de pantalla de tu reseña (para que podamos comprobar que**

realmente has leído el libro).

Recibirás entonces un e-mail de mi parte con instrucciones para que puedas acceder a la versión en audio de este libro y le puedas sacar mejor rendimiento.

¡Muchísimas gracias por adelantado!

LECTURAS RECOMENDADAS

A través de todas estas páginas he tratado de hacerte ver lo importante que es aumentar tus conocimientos sobre el dinero y, de manera más general, que te estés formando en todo momento.

En mi opinión, una de las mejores maneras de hacerlo es a través de la lectura, porque los libros plasman en pocas páginas miles de horas de estudio, investigación y experiencias por parte de sus autores. El retorno sobre inversión de leer un libro de calidad es altísimo.

Si buscas ideas acerca de qué obras leer para saber mucho más del dinero en general y sobre las inversiones en particular, te animo a que le eches un vistazo a la lista que aparece a continuación. En ella incluyo algunos de los mejores títulos que he leído hasta la fecha, divididos por categorías. Dentro de cada categoría, los libros aparecen por fecha de publicación, del más antiguo al más reciente.

Ni son todos los que están, ni están todos los que son, pero al menos te servirá como un buen punto de partida.

<u>Educación financiera y mindset</u>

* *El hombre más rico de Babilonia*, **George S. Clason (1926).**
* *Cómo ganar amigos e influir en las personas*, **Dale Carnegie (1936).**
* *Piense y hágase rico*, **Napoleon Hill (1937).**
* *La bolsa o la vida*, **Vicky Robin y Joe Dominguez (1992).**
* *El millonario de al lado*, **Thomas J. Stanley y William D. Danko (1996).**
* *Padre rico, padre pobre*, **Robert T. Kiyosaki y Sharon Lechter (1997).**
* *The Automatic Millionaire*, **David Bach (2005).**
* *El efecto compuesto*, **Darren Hardy (2010).**
* *Pensar rápido, pensar despacio*, **Daniel Kahneman (2011).**

* *La vía rápida del millonario*, **MJ DeMarco (2011).**
* *La regla de oro de los negocios*, **Grant Cardone (2011).**
* *Lo único*, **Gary Keller y Jay Papasan (2015).**
* *Secretos de la mente millonaria*, **T. Harv Eker (2005).**
* *Principles, Life and Work*, **Ray Dalio (2017).**

<u>Bolsa</u>

Es probable que esta sea la categoría sobre la que más se ha escrito. Hay miles de libros realmente buenos, por lo que seleccionar un puñado de ellos no ha sido tarea fácil.

Memorias de un operador de bolsa: La biografía novelada de Jesse Livermore, uno de los mayores especuladores de todos los tiempos, Edwin Lefère (1923).

* *El inversor inteligente*, **Benjamin Graham (1949).**
* *Acciones ordinarias y beneficios extraordinarios*, **Fisher, Philip A (1958).**
* *Un paseo aleatorio por Wall Street*, **Burton G. Malkiel (1973).**
* *How to Make Money in Stocks*, **William J. O'Neil (1988).**
* *Los magos del mercado: Entrevistas con traders legendarios*, **Jack D. Schwager y John J. Murphy (1989).**
* *Trading for a Living: Psychology, Trading Tactics, Money Management*, **Alexander Elder (1993).**
* *Batiendo al mercado*, **Peter Lynch (1994).**
* *Stocks for the Long Run*, **Jeremy J. Siegel (1994).**
* *Cómo invertir en fondos de inversión con sentido común*, **John C. Bogle (1999).**
* *Los cuatro pilares de la inversión: Fundamentos para construir una cartera*, **William J. Berstein (2002).**
* *The Little Book of Common Sense Investing*, **John C. Bogle (2007).**

∗ *Dinero, domina el juego*, **Tony Robbins (2014).**

∗ *Invirtiendo a largo plazo*, **Francisco García Paramés (2016).**

∗ *La bola de nieve: Warren Buffett y el negocio de la vida*, **Alice Schroeder (2018).**

∗ *Cartas a los accionistas de Berkshire Hathaway*, **Warren Buffett (publicación anual).**

<u>Inversiones inmobiliarias</u>

∗ *Real Estate Finance and Investments*, **William B. Brueggeman (1993).**

∗ *El ABC de la inversión en bienes raíces*, **Ken McElroy (2004).**

∗ *The Millionaire Real Estate Investor*, **Gary Keller (2005).**

∗ *The Commercial Real Estate Investor's Handbook: A Step-by-Step Road Map to Financial Wealth*, **Steven D. Fisher (2007).**

∗ *Real Estate: The Sustainable Investment*, **Glen Sweeney y John C. Gordon (2011).**

∗ *The Book on Rental Property Investing*, **Brandon Turner (2015).**

∗ *Retire on Real Estate*, **K. Kai Anderson (2017).**

∗ *How to Invest in Real Estate*, **Joshua Dorkin y Brandon Turner (2018).**

<u>Negocios</u>

∗ *MBA personal*, **Joss Kaufman (2010).**

∗ *Radically Successful Businesses*, **Eric Ries (2011).**

∗ *Click Millionaires: Work Less, Live More with an Internet Business You Love*, **Scott Fox (2012).**

∗ *100 € Startup*, **Chris Guillebeau (2013).**

∗ *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*, **Eric Ries (2013)**

∗ *Dotcom Secrets: The Underground Playbook for Growing Your Company Online*, **Russel Brunson (2015).**

∗ *El gran libro de los negocios online*, **Miquel Baixas (2020).**

1. Ver estudio del 2013 de la Oxford Martin School, «The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?», de Carl Benedikt Frey y Michael A. Osborne.

2. Se puede consultar la versión actualizada de los siguientes gráficos aquí: https://www.epdata.es/datos/pensiones-graficos-datos/20/espana/106

3. Si deseas saber más acerca de las causas de la inflación, cómo se calcula y los tipos de inflación que existen, recomiendo la lectura de este artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-es-la-inflacion/

4. Se puede ver la versión actualizada del gráfico aquí: https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2019&start=1960&view=chart

5. Para ello debes utilizar el siguiente enlace: https://www.elclubdeinversion.com/bonus-extra-libro/

6. Existen multitud de calculadoras *online* de hipotecas, por lo que no es preciso que sepas utilizar una hoja de cálculo para hacer este tipo de simulaciones y comparativas. Con introducir la cuantía solicitada (capital), el interés (especificando si es fijo o variable) y el plazo (años) del préstamo, será suficiente para saber cuál será la cuota mensual del préstamo, el coste total de la hipoteca y los intereses que deberemos pagar por ella. Muchas de las calculadoras *online* también permiten visualizar el cuadro de amortización, que te permitirá ver que se paga una mayor cantidad de intereses al comienzo del préstamo que al final.

7. Para más información al respecto se recomienda consultar la página del Fondo de Garantía de Depósitos: https://www.fgd.es/

8. Puedes consultar mi resumen del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/secretos-de-la-mente-millonaria/

9. Para saber más acerca de esta fundación, consulta la página: https://www.gatesfoundation.org

10. En concreto, en 2006 Warren Buffett anunció que iba a donar el 99 % de sus acciones de Berkshire Hathaway a filantropía, de las cuales la gran mayoría fueron a la fundación de Bill & Melinda Gates. Aquí puedes leer más al respecto: https://givingpledge.org/Pledger.aspx?id=177

11. Para saber más acerca del Giving Pledge, consulta esta página: https://givingpledge.org/

12. Se habla en detalle de ello en su biografía, titulada *La bola de nieve: Warren Buffett y el negocio de la vida*.

13. Puedes leer el resumen que he hecho del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/el-millonario-de-al-lado/

14. Puedes consultar mi resumen del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/resumen-de-piense-y-hagase-rico/

15. Para saber más acerca de los cisnes negros, se recomienda la lectura de *El cisne negro: El impacto de lo altamente improbable*, de Nassim Nicholas Taleb. Puedes leer el resumen que he hecho del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/resumen-el-cisne-negro/

16. Dicho esto, en contabilidad se considera que un ingreso es cualquier aumento de recursos económicos y deriva de las transacciones que dan lugar a alteraciones positivas del patrimonio neto. Por lo tanto, estos aumentos de patrimonio neto pueden ser consecuencia de un aumento en el valor de los activos o en una disminución de los pasivos. Sin embargo, para los propósitos de simplificar la comprensión del concepto de ingresos y demás conceptos que veremos a continuación, en este capítulo basta con retener que un ingreso es cualquier entrada de dinero en nuestra economía.

17. Si deseas descargarte una hoja de cálculo que te va a permitir realizar el seguimiento de todos tus ingresos y tus gastos para saber qué cantidad puedes ahorrar y/o invertir cada mes, utiliza este enlace: https://www.elclubdeinversion.com/plantilla-excel-gastos-e-ingresos/

18. En el Capítulo 13 veremos qué acciones posteriores, tales como la revisión del alquiler o la gestión de posibles reparaciones, pueden ser gestionadas por el propietario (en cuyo caso serán ingresos semipasivos) o delegadas (en cuyo caso serán ingresos pasivos). La elección entre un tipo de gestión u otro dependerá de múltiples factores, entre los que destacan el coste de oportunidad o la necesidad de maximizar la rentabilidad.

19. Por si eres de los que consideran que las matemáticas no son lo suyo, recuerda que el paréntesis prima sobre cualquier signo matemático y que, a su vez, el signo de multiplicación prevalece sobre el de suma y, por lo tanto, se aplica antes. De esta manera, no multiplicamos 6 (es decir, 1 + 5) por 0,07, sino que multiplicamos primero 5 por 0,07, a eso le sumamos 1 y, por último, multiplicamos todo ello (1,35) por 3.000.

20. Esta cantidad se obtiene multiplicando el resultado de la suma entre paréntesis (1,07) por sí mismo cinco veces y, todo ello (1,40), lo multiplicamos por el capital inicial (3.000 €).

21. Estadísticas obtenidas del V Estudio de Comparación Online hacia el Ahorro Inteligente de Rastreator, disponible en https://www.rastreator.com/doc/estudios/estudio-comparacion-online-y-ahorro-2018.pdf

22. Este es el enlace que debes utilizar para descargar la hoja de cálculo: https://www.elclubdeinversion.com/plantilla-excel-gastos-e-ingresos/

23. A modo de curiosidad, la FAO estima que, aproximadamente, un tercio de todos los alimentos producidos a nivel mundial se pierden o se desperdician, lo cual es una auténtica barbaridad. En España, los hogares desechan 25,5 millones de kilos de comida cada semana.

24. Puedes consultar mi resumen del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/el-hombre-mas-rico-de-babilonia/

25. Puedes consultar mi resumen del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/padre-rico-padre-pobre/

26. Se pueden encontrar muchos ejemplos de exitosos negocios que se han creado con menos de 100 € en el libro *100 € Startup*. Puedes leer mi resumen del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/resumen-100-dolars-startup/

27. Dicho esto, en la práctica habrá que invertir cantidades algo mayores (por ejemplo 500 o 1.000 €) para que las comisiones del bróker, si son fijas, no se lleven por delante los beneficios de la inversión.

28. Para ver datos actualizados sobre las mayores subidas y bajadas históricas del índice S&P 500 se recomienda consultar el siguiente artículo con tablas interactivas: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_largest_daily_changes_in_the_S%26P_500_Index

29. Para más información acerca de las empresas blue chip se recomienda la lectura del siguiente articulo: https://www.elclubdeinversion.com/blue-chips/

30. Si quieres saber cuáles son, en mi opinión, los diez mejores inversores de la historia, te recomiendo la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/mejores-inversores-de-la-historia/

31. Por ejemplo, en 2020, en plena crisis del coronavirus, Bill Ackman (fundador y gestor del *hedge fund* Pershing Square Capital Management) logró obtener 2.600 millones de dólares de plusvalía con una inversión de tan solo 27 millones, y ello en menos de un mes. Por lo tanto, sí es posible ganar dinero, y mucho, en cortos periodos de tiempo.

32. Si deseas saber más acerca de su estrategia de inversión te recomiendo la lectura del resumen que he hecho de su libro *Acciones ordinarias y beneficios extraordinarios*, accesible aquí: https://www.elclubdeinversion.com/acciones-ordinarias-y-beneficios-extraordinarios-philip-fisher/

33. Para más información acerca de por qué las empresas emiten acciones, se recomienda la lectura del siguiente

artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-son-las-acciones/

34. Si deseas conocer cuáles son los otros dos aprendizajes que extrajo de Benjamin Graham, así como obtener más información acerca del padre del value investing, puedes leer este artículo: https://www.elclubdeinversion.com/benjamin-graham/

35. Para conocer los distintos tipos de acciones que existen se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/tipos-de-acciones/

36. Para más información acerca de esta nueva legislación se recomienda consultar la página de la CNMV al respecto: http://cnmv.es/portal/MiFIDII_MiFIR/MapaMiFID.aspx

37. Si deseas saber más acerca de los ETFs (en qué activos se puede invertir a través de ellos, cómo hacerlo, qué ocurre con los dividendos, etc.) se recomienda la lectura de este artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-son-los-etfs/

38. Para saber más acerca de la prima de riesgo se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-es-la-prima-de-riesgo/

39. Una excepción serían los bonos ligados a la inflación, también conocidos en inglés como TIPS, que seguirían ofreciendo una rentabilidad real positiva a pesar de un aumento en la tasa de inflación.

40. Para saber más acerca de los bonos públicos se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-son-los-bonos-del-estado/

41. Para saber más acerca de las letras del tesoro se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-son-las-letras-del-tesoro/

42. Para más información acerca de estos productos derivados se recomienda la lectura de las guías específicas de la CNMV: https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Guias/GUIA_OPCYFUT.PDF (futuros y

opciones), https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Fichas/ficha_warrants.pdf (warrants y turbowarrants) y https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Fichas/Ficha_CFD.pdf (CFD).

43. Si deseas saber cómo han operado con materias primas algunos de los mejores traders del mundo, recomiendo la lectura del libro. *Los magos del mercado: Entrevistas con traders legendarios*, de Jack D. Schwager.

44. El Premio Nobel de Economía, Daniel Kahneman define los sesgos cognitivos como un fenómeno psicológico que altera la información que captamos a través de nuestros sentidos y hace que distorsionemos la realidad. Recomiendo la lectura de su libro *Pensar rápido, pensar despacio*, pues es verdaderamente enriquecedor. Puedes consultar mi resumen del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/pensar-rapido-pensar-despacio/

45. Mohnish Pabrai es el autor del libro El inversor Dhandho. Puedes consultar mi resumen del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/resumen-de-el-inversor-dhandho/

46. Para saber más acerca de los principales indicadores recomiendo la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/indicadores-tecnicos/

47. Si deseas saber más acerca de conceptos básicos del análisis técnico, se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/analisis-tecnico-basico/

48. Puedes consultar mi resumen del libro aquí: https://www.elclubdeinversion.com/un-paseo-aleatorio-por-wall-street/

49. Lo cierto es que, a menos que vayas a hacer *scalping* o *day trading*, no te hará falta la información en tiempo real. Por lo que no solo no es un problema, sino que agradecerás que el gráfico no se esté actualizando

constantemente y parpadeen números y colores por todas partes, lo cual no es más que una fuente de distracción.

50. Si te interesa conocer todas las herramientas que ofrece Investing.com de manera gratuita, puedes ver el tutorial completo que he hecho en video sobre esta plataforma: https://youtu.be/c2aP1iJ2MJo

51. En el siguiente artículo realizo una comparativa de algunos de los mejores brókeres en este momento: https://www.elclubdeinversion.com/mejores-brokers-comparativa/

52. Para saber más acerca del paper trading, recomiendo la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/paper-trading/

53. En el siguiente video explico más acerca de los tickers y, sobre todo, muestro cómo buscar el código de los activos en los que nos intereses invertir: https://youtu.be/UTzoWYilW0g

54. Para saber más acerca del S&P 500 se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/indice-sp-500-que-es/

55. Para saber más acerca del NASDAQ Composite se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-es-el-nasdaq-composite/

56. Se suele tomar esta fecha como referencia para dejar atrás la Segunda Guerra Mundial, que marcó un antes y un después también en el mundo de la bolsa.

57. Los datos han sido obtenidos de la siguiente calculadora interactiva: https://dqydj.com/sp-500-return-calculator/

58. Las "S" en la gráfica indican los momentos en los que se ha producido un *split*. Si te interesa saber qué son los splits, recomiendo la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-es-un-split-y-un-contra-split/

59. El artículo está accesible aquí: https://www.elclubdeinversion.com/efecto-de-apalancamiento-financiero/

60. Para más información: https://www.elclubdeinversion.com/inversiones-inmobiliarias-en-estados-unidos/

61. Si bien una parte importante de las *startups* produce productos físicos que venden a través de negocios físicos, existe una tendencia cada vez mayor a financiar empresas que son mixtas o incluso 100 % *online*. Lo que se explica a continuación es aplicable a dichas *startups* también.

62. La principal diferencia entre ambos conceptos es que, mientras que en *crowdequity* recibes participaciones de la empresa que has ayudado a financiar, en *crowdfunding* sueles recibir tan solo un ejemplar del producto que la empresa va a lanzar. En mi opinión, a nosotros como inversores lo que nos interesa son las participaciones de la empresa y no sus productos (si nos gusta mucho el producto y le vemos utilidad en nuestras vidas lo podemos adquirir como cliente, pero eso es un tema aparte y ajeno a la inversión).

63. Al respecto es importante entender que, de manera general, los intereses de los fundadores de la startup no siempre están alineados con los de los accionistas.

64. A menos que tengas una cláusula de exclusividad o de no competencia en tu contrato de trabajo.

65. Si deseas conocer el equivalente en otros países se recomienda consultar la siguiente página: https://www.cnmv.es/portal/Utilidades/Enlaces3.aspx

66. Para más información acerca de qué son los chiringuitos financieros y cómo evitarlos se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/chiringuitos-financieros/

67. Por ejemplo, en 2020, durante la crisis del coronavirus, se produjo un fenómeno poco usual: el oro y la bolsa estadounidense se comportaron de

manera prácticamente idéntica. El S&P 500 bajó con fuerza en los meses de febrero, marzo y septiembre, meses en los cuales el oro también bajó. En cambio, el S&P 500 subió mucho en abril, mayo, junio, julio y agosto, y el oro siguió exactamente el mismo comportamiento (salvo el mes de agosto, donde su precio se mantuvo plano).

68. Para consultar el gráfico actualizado, ver la siguiente página: https://coinmarketcap.com/es/charts/

69. Si bien es difícil (aunque no imposible) aplicar análisis fundamental a las criptomonedas, es mucho más sencillo aplicar las herramientas del análisis técnico en bolsa que ya vimos en el Capítulo 12. Además, la psicología del *trading* en bolsa y en criptomonedas es muy similar, por lo que todo lo que vimos anteriormente respecto a la bolsa es aplicable a las criptomonedas.

70. En el siguiente video enseño cómo identificar las principales criptomonedas del momento, así como otros de los elementos que explico en esta sección: https://youtu.be/_GIrzTldn7s

71. Para saber más acerca del FOGAIN se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/que-es-el-fogain/

72. Para más información acerca de qué criterios tener en cuenta, se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/criterios-de-seleccion-crowdfunding-inmobiliario/

73. Si deseas indagar más acerca de la inversión en vino, se recomienda la lectura del siguiente artículo: https://www.elclubdeinversion.com/invertir-en-vino/

74. Si deseas saber más acerca de WhiskyInvestDirect aquí tienes una reseña completa: https://www.elclubdeinversion.com/invertir-en-whisky/

75. Ver en este sentido la carta a los accionistas de Berkshire Hathaway de 2013, donde Warren Buffett menciona que este es el reparto que debe aplicar a su herencia.

76. **Como ves, tengo un 9,2 % en efectivo. Esto es mucho más que lo que recomendaba tener para tu fondo de seguridad (recordemos que era entre seis y doce meses de gastos). No se trata de una incongruencia, sino que es dinero que tengo disponible en el banco para realizar inversiones inmobiliarias, tanto en efectivo (del estilo de las inversiones en EE. UU. de las que te hablé en el Capítulo 13) como para hacer la aportación para obtener financiación bancaria y así utilizar el efecto de apalancamiento. El beneficio que obtengo de tener ese dinero en efectivo para poder realizar compras cuando se presentan excelentes oportunidades de inversión compensa con creces la pérdida de poder adquisitivo de esos fondos por la inflación.**

Dicho esto, para las personas que estén comenzando a invertir, es preferible que dediquen el máximo capital posible a inversiones para así beneficiarse lo más rápido del efecto compuesto y alcanzar lo antes posible la libertad financiera gracias a los ingresos pasivos que van a generar sus inversiones.