

Javier García Monedero
Laila García Morcillo

TU DINERO, HOY Y MAÑANA

La fórmula para alcanzar tu
libertad financiera y vivir mejor



Javier García Monedero
Laila García Morcillo

TU DINERO, HOY Y MAÑANA

La fórmula para alcanzar tu
libertad financiera y vivir mejor

 conecta



conecta

Tu dinero, hoy y mañana

La fórmula para alcanzar tu libertad

financiera y vivir mejor

JAVIER GARCÍA MONEDERO

y

LAILA GARCÍA MORCILLO

2

megustaleer



Penguin
Random House
Grupo Editorial

SÍGUENOS EN

[@Ebooks](#)

[@megustaleer](#)

[@megustaleer](#)

3

Índice

[Tu dinero, hoy y mañana](#)

[Introducción](#)

[PRIMERA PARTE. Mejorar la calidad de vida](#)

[1. La calidad de vida](#)

[2. La línea de la vida](#)

[SEGUNDA PARTE. Generar un patrimonio](#)

[1. Guardar, ahorrar, especular o invertir](#)

[2. El tiempo multiplica el dinero](#)

[3. El efecto exponencial](#)

[4. Sáltate al intermediario](#)

[5. ¿Dónde encontrar tipos de interés altos pero reales?](#)

[6. ¿Por qué un fondo de inversión?](#)

[7. Renta fija versus renta variable](#)

[8. Diversificar y promediar](#)

9. Catalogación de los productos financieros

10. El extraordinario valor del tiempo

TERCERA PARTE. Protege tus ingresos

1. No confundas seguro con ahorro

2. El seguro de vida de la hipoteca, ¿es obligatorio?

4

3. El riesgo de dependencia

4. Otros seguros

CUARTA PARTE. El endeudamiento

1. ¿Qué es una deuda?

2. ¿Cómo salir de deudas?

QUINTA PARTE. Otras consideraciones

1. Si necesitas incrementar tus ingresos

2. Ideas para negociar mejor con tu banco

3. ¿Son rentables los planes de pensiones?

4. Comprar o alquilar una vivienda

5. Falsas inversiones y estafas piramidales

6. Psicología y sociología de la jubilación

SEXTA PARTE. La implementación del plan financiero, paso a paso

1. Implementa tu plan financiero

[Apéndice: Tablas](#)

[Agradecimientos](#)

[Sobre este libro](#)

[Sobre los autores](#)

[Créditos](#)

5

Introducción

En un momento en el que el impacto de la crisis que vivimos ha causado estrecheces, desconsuelo e incertidumbre debido a unas cargas financieras y familiares muy importantes y difíciles de sobrellevar, los autores de este libro hemos aunado nuestras respectivas experiencias para ofrecer al lector unos consejos y unas líneas maestras con los que obtener la fórmula para alcanzar la libertad financiera y vivir mejor. En el caso de Javier García Monedero, treinta años de experiencia en banca —diez de los cuales dedicados a la planificación financiera de las familias— le han permitido conocer de primera mano las debilidades del sistema financiero, comprender por qué la mayoría de los bancos no pueden atender al cliente en sus planes a largo plazo y saber qué puede hacer el individuo para independizarse y actuar en su propio interés.

En el caso de Laila García Morcillo, su condición de madre de familia numerosa y los más de quince años emprendiendo y cotizando como autónoma hacen de ella la perfecta protagonista de este libro. En la universidad, Laila estudió macroeconomía y microeconomía, mercados financieros, contabilidad de empresas o derecho mercantil e internacional, pero... «¿Y finanzas personales?; ¿no deberíamos empezar por el principio? Tal vez si en el colegio nos hubieran enseñado finanzas para gestionar la unidad económica más cercana,

la familia, seríamos más responsables; y lo serían también nuestros políticos, banqueros e inversores», se pregunta.

Nos referimos a que nuestros hijos sepan por qué sus padres trabajan, el esfuerzo que conlleva esto, la retribución de su empleo y a qué se dedica, cuánto cuestan las cosas y por qué hay que ser responsable con el gasto. Y a que, desde pequeños, se comprometan y contribuyan de una u otra manera a la economía.

Nos referimos también a que todos sepamos qué es el tipo de interés y qué es la inflación, y por qué suben y bajan. Saber, por ejemplo, que si depositas 1.000 € durante quince años en una cuenta corriente, cuando los retires valdrán lo que hoy 633 €; y, si los 6

ingresas en un depósito, tendrás unos 1.511 €, que serán el equivalente de 956 € euros. Y

esto se debe a la inflación, a los impuestos y al tipo de interés.

Seamos conscientes de que no podemos atender solo las necesidades que tenemos hoy, porque el futuro es incierto. En el futuro, pagarles un máster a nuestros hijos, ofrecerle asistencia a nuestra madre o simplemente contar con una pensión digna para las últimas décadas de nuestra vida pueden ser decisiones muy importantes y urgentes. Y a las necesidades solo se puede responder contando con un patrimonio, un buen seguro y planificando desde ahora.

Y por ello no podemos dejar nuestro bienestar solo en manos del banco, del Estado o de nuestra empresa. Debemos apoyarnos en ellos, pero de una forma responsable. Y es necesario saber cómo se ejerce ese compromiso y llevar a cabo todos los pasos.

Más allá de concienciarnos, sin embargo, este libro pretende aportar una solución comprensible y factible, al alcance de todos, para lograr lo que llamamos «independencia financiera».

¿Y en qué consiste la independencia financiera? Para la mayoría de las personas, la vida, financieramente hablando, es «dependiente». Dependemos de nuestros padres hasta la mayoría de edad por lo menos, luego de una o varias empresas que nos pagan por nuestro trabajo y, por último, del Estado, que nos paga una pensión, o de nuestros hijos. Y a menudo, a pesar de la fragilidad de nuestra situación, desde muy pronto nos embarcamos en deudas que nos hacen aún más dependientes, en este caso del banco.

La independencia financiera es aquella situación —perfectamente alcanzable— en la que ya no dependemos de ninguna empresa, ni del Estado, ni de nuestros hijos, sino de nosotros mismos, gracias a tener protegidos nuestros ingresos en una primera fase y acumular un patrimonio líquido que nos permita vivir en una segunda etapa de lo que éste produzca. Esta idea en apariencia sencilla encierra, sin embargo, algunas cuestiones clave que desvelaremos a lo largo del libro.

Este libro se dirige a un público muy amplio que abarca un variado abanico de opciones y opiniones políticas, religiosas y morales, y pretende estar al alcance de cualquier lector, sin necesidad de que cuente con una formación financiera específica.

Hace diez años apenas nadie hablaba sobre economía familiar pero hoy en día, ante la crisis financiera, la del Estado y la de que cada uno vive en su casa, ya son muchos los economistas y expertos que prestan atención a este tema en los medios de comunicación y publicaciones varias. Sin embargo, en este libro, de todas las estrategias posibles solo te 7

explicamos UNA de ellas. Aquella en la que creemos, repleta de sentido común y basada simplemente en las necesidades de las personas, no en las prioridades comerciales de una organización.

Se trata de una fórmula al alcance de todo el mundo porque su materia prima es el tiempo, mucho más que el capital, algo muy útil en un momento en que aún no hemos salido de la crisis y cuando las

pensiones y los derechos sociales que existían años atrás se desdibujan ante un panorama sombrío.

Y es, además, un método muy útil en un país como España lastrado por una tradición financiera y un sistema económico más cerrados que los de otros países, como Estados Unidos, y en el que perduran también prejuicios sobre ciertas formas de inversión generados por determinadas visiones ideológicas o religiosas que siguen afectando a la toma de decisiones de cada uno directamente o por la influencia del entorno cercano.

Muchas veces son prejuicios más estéticos —como la imagen del rentista, del especulador o del rico...— pero otras se presentan como objeciones éticas, como la defensa del comercio justo o el recelo ante «los mercados» y las multinacionales o la globalización. Suponemos que si tienes este libro entre tus manos, atraído por el título, no serás una persona especialmente sensible a este tipo de prejuicios. Sin embargo, es posible que encuentres en tu entorno inmediato a personas que tratarán de contagiarte sus dudas con razones de este tipo. Esperamos que ello no detenga tu decisión de poner en marcha nuestros consejos si ésta es tu elección.

Si quieres arreglar el mundo, debes empezar por arreglar tu casa, decía Teresa de Calcuta. Y puede que el dinero no dé la felicidad pero, si tienes responsabilidades, la falta de dinero sí que te produce infelicidad a ti y a los que te rodean. Así que pongámonos manos a la obra.

8

9

PRIMERA PARTE

Mejorar la calidad de vida

10

La calidad de vida

La calidad de vida se podría definir como la diferencia positiva entre nuestros ingresos y nuestros gastos. Aprende a aumentar los primeros y reducir los segundos y contempla un presente sin miedos y un futuro lleno de esperanza para ti o para tu familia.

El futuro es a menudo incierto —trabajo, hipoteca, estudios, salud, jubilación...— y la capacidad de responder a nuestras necesidades es lo que nos ofrece calidad de vida.

Desgraciadamente, hay muchas situaciones que nos pillan desprevenidos y sin provisiones, y el sistema financiero y social tiende a empujar a las familias a una nociva espiral de deudas y gastos corrientes elevados, que reduce su margen de acción.

A nuestro entender, una de las causas de esa falta de previsión es la creencia de que tenemos todas nuestras necesidades cubiertas por el llamado «Estado del bienestar», cuando son éstas las que estimulan nuestras capacidades. Esa confianza en que un Estado «benefactor», la familia o la providencia se ocuparán de nuestros problemas cuando se presenten nos lleva a no ser previsores y a endeudarnos.

En este libro aprenderás que es posible otro modelo: uno basado en responsabilidad, previsión, independencia y libertad individual. Esta última se adquiere construyendo un patrimonio suficiente mientras eres capaz de generar ingresos. Y no es difícil. El mundo está lleno de posibilidades que solo tienes que aprender a usar.

Y para ello, la primera pregunta que debes hacerte es: ¿son mis gastos mayores que mis ingresos o bien tengo unas cuentas saneadas?

Definimos la «calidad de vida» como la distancia que hay entre tus ingresos y tus gastos, la porción de los primeros que no va destinada

a los segundos, sino a mejorar tu futuro y liberar tu presente. Si tus gastos son mayores que tus ingresos lo primero que tienes que solucionar es el presente e igualar tu ecuación: 11

SITUACIÓN ACTUAL		MENOS GASTOS	MÁS INGRESOS
Ingresos		Ingresos	Ingresos
Calidad de vida		Calidad de vida	Calidad de vida
Gastos		Gastos	Gastos

ingresos = gastos

Efectivamente solo hay dos caminos posibles: aumentar tus ingresos o reducir tus gastos. Si te hallas en esta situación es más que probable que ya hayas dado muchos pasos en este sentido. Sin embargo, si sigues sin lograr equilibrar tu ecuación, deberás adoptar un plan más agresivo. Para ello, combina una drástica reducción de gastos con el aprovechamiento de todas las oportunidades disponibles para incrementar tus ingresos con empleos adicionales o con actividades comerciales a tiempo parcial.

Pistas sobre cómo ahorrar

Aunque en estas páginas no podemos ofrecerte todas las claves para lograr igualar tu ecuación, sí vamos a darte pistas sobre cómo ahorrar gastos. Síguelas y pon cuanto antes en marcha un plan para lograrlo.

Lo más importante de todo es aplicar los principios básicos que estamos explicando a lo largo de este libro a la contratación de

servicios y a la adquisición de bienes. Veamos algunos casos concretos.

Un ejemplo claro es la contratación del proveedor de suministros de electricidad y gas.

12

La práctica más común en el mercado es ofrecer un precio fijo para todo un año y aquí debemos utilizar el principio de «Quien te garantiza algo te miente dos veces» (al que recurriremos también al hablar de las ventajas de la renta variable sobre la renta fija o los depósitos). En la factura de electricidad se cobran dos conceptos: la potencia contratada y el consumo realizado. En este consumo se aplica habitualmente un precio por Kw/h fijo, pero es mucho mejor elegir una tarifa indexada, que consiste en aplicar un precio que varía cada día, cada hora, en función de la oferta y la demanda en el mercado eléctrico. Además de ser lógico, se puede comprobar también de manera empírica que las compañías que ofrecen una tarifa fija incluyen una prima de riesgo para protegerse que hace que el precio medio a lo largo del año sea más caro que el indexado.

Otra pista interesante es evitar los empaquetamientos de productos y servicios. Al igual que recomendaremos evitar los empaquetamientos forzados de productos financieros al contratar una hipoteca, igualmente debemos sospechar de otros tipos similares. Al adquirir un coche, por ejemplo, es muy probable que nos ofrezcan modelos superiores que incluyen extras como un navegador o la localización en caso de robo o accidente. En realidad, estas aplicaciones las tenemos gratis en nuestros móviles o por muy pocos euros en aparatos que podemos instalar con facilidad. Y, aunque a veces estas decisiones comportan renunciar a un determinado estatus o nivel de servicio, todo es cuestión de prioridades. Si deseas disponer de un plan financiero adecuado, no pongas por delante de éste el capricho de disfrutar del modelo más caro o la pereza de cambiar de proveedor de electricidad.

También puedes ahorrar bastante dinero en los seguros de todo tipo que contrates.

Encontrarás algunas ideas reunidas en el capítulo «Otros seguros».

Sobre el ahorro de gastos se ha escrito mucho y bueno, así que te animamos a que te informes activamente. También es recomendable utilizar comparadores de precios y servicios. Y recurrir a la economía colaborativa. Y si lo que necesitas es incrementar tus ingresos, consulta el capítulo específico sobre ese aspecto más adelante.

Errores típicos a la hora de diseñar un buen plan

- **PENSAR QUE TU SITUACIÓN NO TIENE SOLUCIÓN.** Un plan SIEMPRE es posible. Da igual cual sea tu situación, siempre hay una manera de mejorarla.

- **IGNORAR EL VALOR DEL TIEMPO.** El tiempo es mucho más importante que el dinero. La rentabilidad y el control del riesgo van después. Y por último el dinero 13

dinero. La rentabilidad y el control del riesgo van después. Y por último el dinero que tengas disponible. Que no te asusten los importes.

- **SACRIFICARTE HOY PARA MAÑANA LOGRAR LO MISMO.** Un buen plan no debe pedirte que te sacrifiques hoy para obtener lo mismo mañana. Solo debes sacrificarte hoy si vas a conseguir mucho más mañana.

Si, por el contrario, dispones de margen de maniobra, por pequeño que sea —o puedes crearlo con cierta facilidad—, estás leyendo este libro en el momento indicado, cuando puedes de verdad preparar tu futuro.

Lo primero que tienes que hacer es imaginarte ese futuro hasta en los más pequeños detalles y proseguir con la lectura de este libro en

el que aprenderás a crear un plan financiero sólido que te permita alcanzarlo. Imagina tu futuro: con capacidad para viajar y practicar tus aficiones —haciendo ejercicio, escribiendo o jugando al dominó—, para ayudar a tus hijos en algún apuro momentáneo o financiar los deseos de tus nietos, o para contar con ayuda que cuide de ti si la salud no te acompaña en la vejez. Una vida plena hasta el final.

En estas páginas te enseñaremos a aprovechar los productos financieros existentes para lograrlo y eliminar o mitigar los miedos que tanto condicionan tu calidad de vida o la de tu familia.

Cambiar el destino

Éste parece ser el hado de todas las personas. Como en un drama griego, los seres humanos estarían obligados a resignarse con lo que la edad les trae y lo sabio sería simplemente aprovechar lo que se tiene en cada momento:

LOS JÓVENES tienen TIEMPO y ENERGÍA, pero no tienen DINERO.

LOS ADULTOS tienen DINERO y ENERGÍA, pero no tienen TIEMPO.

LOS ANCIANOS tienen TIEMPO y DINERO, pero no tienen ENERGÍA.

Sin embargo, estas afirmaciones son tramposas, porque no reflejan que el TIEMPO de los ancianos se mide en horas de disfrute mientras que el de los jóvenes lo hace en años, en lustros de futuro. Incluso el adulto dispone de buena parte de ese TIEMPO

para poner en marcha su plan. Así pues, habría que reescribir el texto así: LOS JÓVENES tienen FUTURO y ENERGÍA, pero no tienen DINERO.

LOS ADULTOS tienen FUTURO, DINERO y ENERGÍA, pero no tienen TIEMPO.

un poquito menos de ENERGÍA.

Implementar un plan financiero aporta beneficios mucho más allá del mero disfrute de los bienes y servicios que podemos disfrutar con esos recursos. Consiste en un puñado de pequeñas decisiones que nos ponen en el camino y tienen un escaso impacto económico — suelen ser unas decenas de euros mensuales, lo que hoy probablemente dedicamos a gastos superfluos—, pero con un extraordinario impacto en nuestras vidas y en las de nuestros allegados.

Si reflexionamos, nos daremos cuenta de que los miedos económicos están en la raíz de buena parte de los problemas de las personas. El miedo al futuro y al presente está en el origen de muchos divorcios, de discusiones familiares por herencias, de conflictos con los vecinos o de la aversión a asumir riesgos en nuestra vida laboral, profesional o empresarial con la consiguiente pérdida de oportunidades. El miedo económico es también, probablemente, una importante causa de estrés e influye en enfermedades psíquicas y psicosomáticas que pueden desarrollar patologías muy diversas.

Por ello es capital comprender cuáles son tus oportunidades, descubrir cuáles son las mejores decisiones y tomar el control de tu propio futuro.

15



2

La línea de la vida

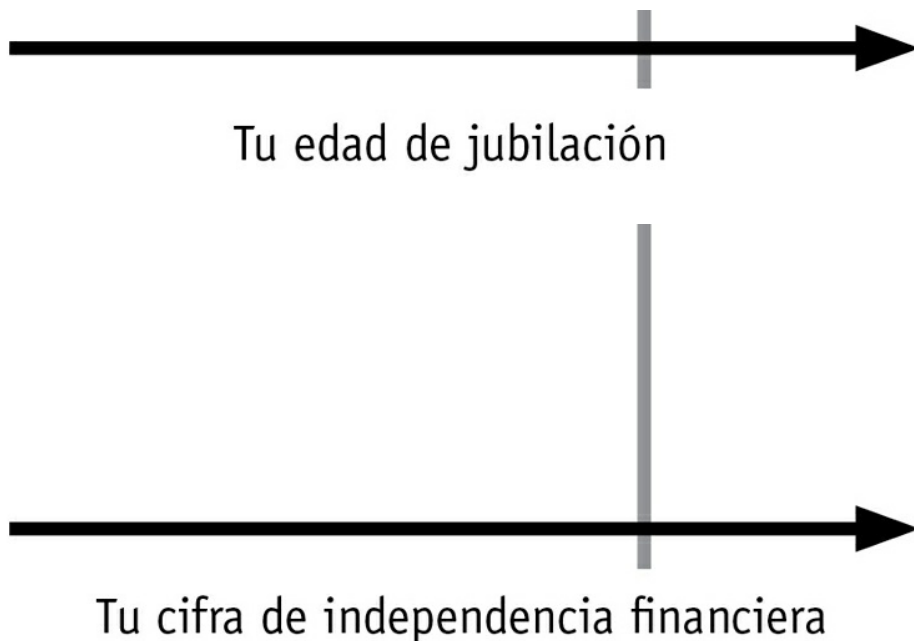
Un buen plan financiero debe contemplar en primer lugar tus necesidades a lo largo de tu vida. Por eso es un plan. Para preparar tu futuro. Analiza tu línea de la vida y ésta te dirá qué tienes y qué necesitas en cada momento.

Ha llegado el momento de ofrecer una primera explicación sobre cómo construir un plan financiero paso a paso.

Un buen plan no es una predicción exacta de lo que va a ocurrir en el futuro, sino una estimación aproximada de nuestros objetivos y un cálculo de lo que sería necesario para alcanzarlos. Así pues, nos dará confianza para empezar a hacer algo proporcionado a lo que queremos, pero deberemos revisarlo periódicamente para ajustarlo a la realidad de lo que nos vaya ocurriendo y corregir los efectos de los errores que cometamos al ejecutarlo.

Para construir un buen plan vamos a hacerlo dibujando en primer lugar la línea de nuestra vida desde el momento actual hacia el futuro. Sería así: A partir de hoy nuestra vida se divide en dos fases:

- Una primera en la que somos capaces de producir ingresos y, por tanto, en mayor o menor medida, de acumular patrimonio, aunque también de endeudarnos y de devolver las deudas que contraigamos.
- Una segunda fase en la que dejamos de producir ingresos y tenemos que vivir de 16



cualquier combinación de estos tres factores.

Para poder construir el plan, tenemos que decidir cuál es el momento de nuestra vida en el que esperamos o deseamos que termine la primera fase y comience la segunda.

Situemos ese momento en el gráfico:

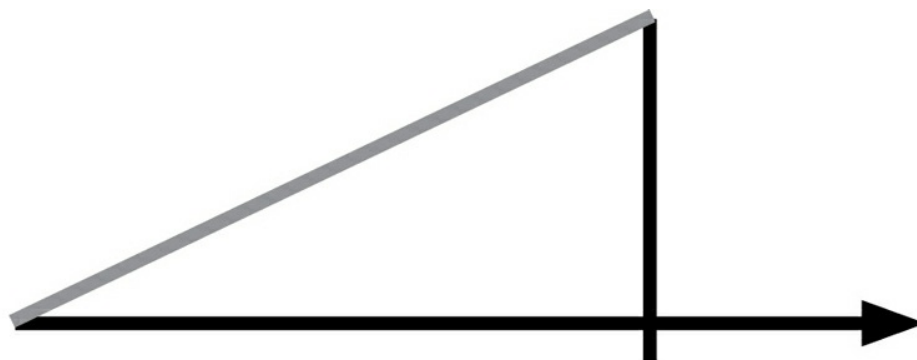
A continuación, deberemos responder adecuadamente a las siguientes preguntas: 1)

¿Cuánto dinero líquido (disponible) necesitaremos el día de nuestra jubilación para completar o reemplazar nuestra pensión? Ésa será nuestra cifra de independencia financiera.

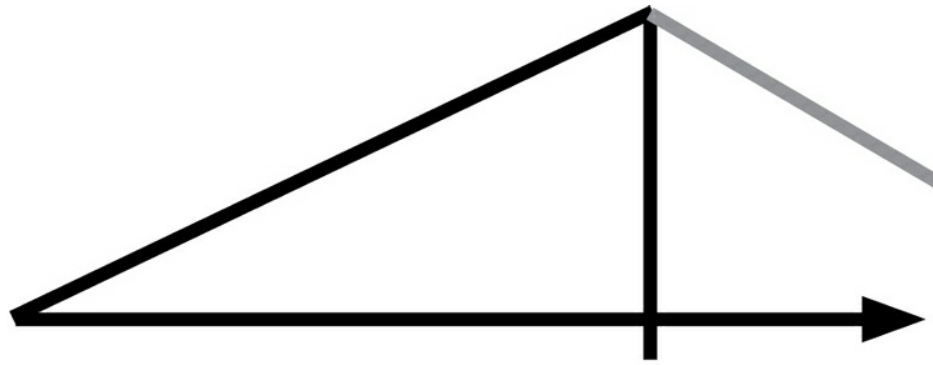
2)

¿Qué podemos hacer desde hoy mismo para acumular ese dinero en el tiempo de que disponemos? Ése será el plan de acumulación de patrimonio.

17



Tu plan de acumulación de patrimonio



Tu plan de disfrute de patrimonio

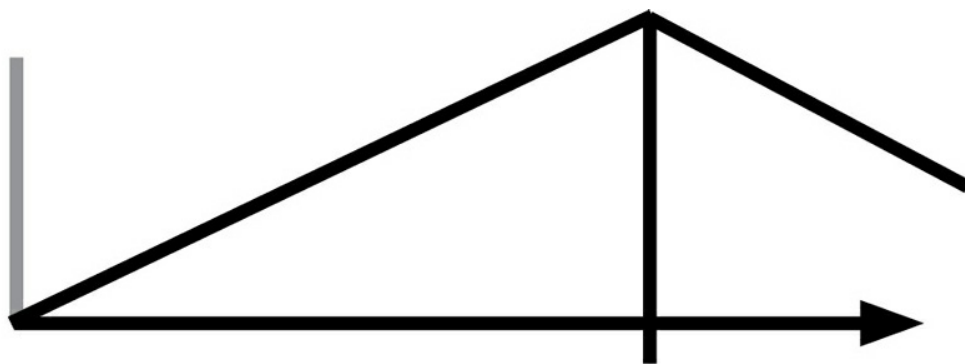
3)

¿Cómo asegurarse de que ese dinero sea suficiente y nos dure toda nuestra vida sin que se agote antes de tiempo? Ése será el plan de disfrute de patrimonio.

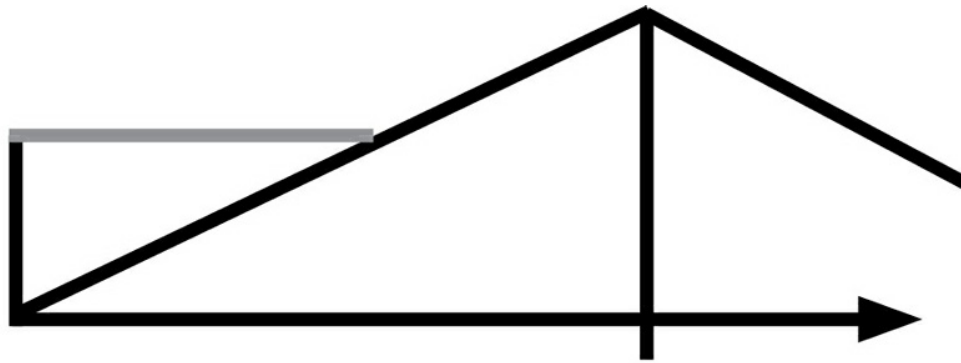
4)

Mientras no tengamos un patrimonio acumulado, ¿cuánta protección necesitaremos para mantener nuestra calidad de vida ante los principales riesgos que pueden afectarnos?

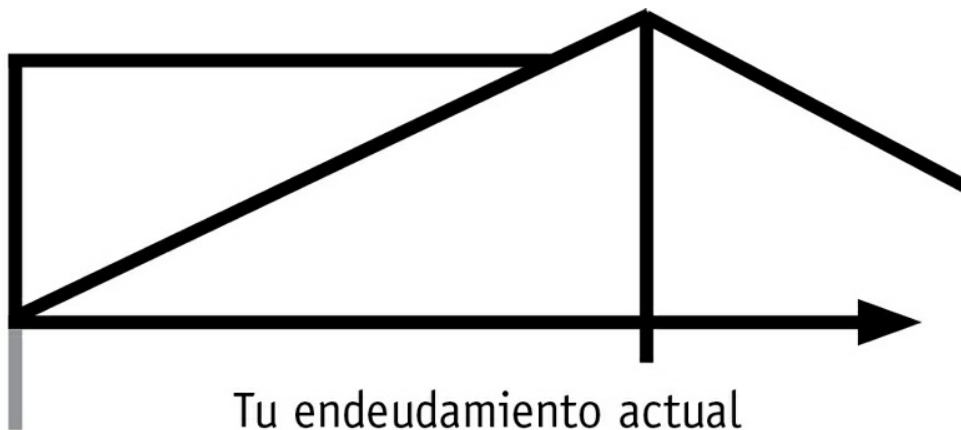
18



Tu plan de protección I



Tu plan de protección II



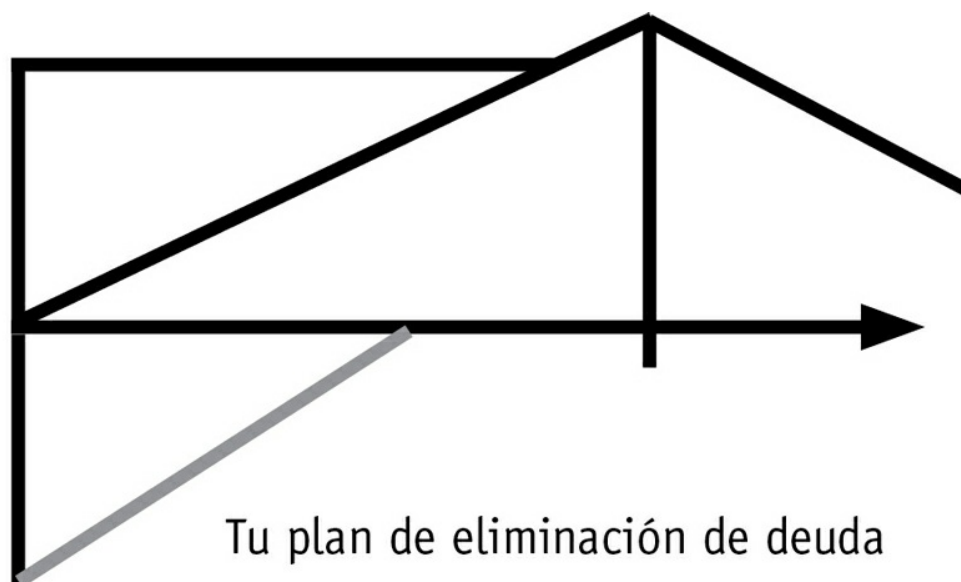
Tu endeudamiento actual

5)

¿Durante cuánto tiempo la necesitaremos de ingresos?

6)

¿Cuántas deudas tenemos hoy que limitan nuestra capacidad para ahorrar? Aquí llevaremos a cabo el análisis de nuestro endeudamiento actual.



7)

¿Cómo conseguir salir de deudas lo más rápido posible, en todo caso antes de nuestra jubilación? Ése será el plan de eliminación de deuda.

Ahora que ya sabes cuáles son las preguntas que deberías hacerte para construir un buen plan, tienes el reto de aprender a contestarlas. Y decimos «aprender» porque lo más importante para llevar a cabo un buen plan financiero para tu futuro no es que esté bien diseñado, sino que esté bien explicado. Solo si llegas al profundo convencimiento de que llevarlo a cabo es crucial para ti y para los tuyos, lo harás. Ésa es la razón por la que no vamos a ponerte fácil la solución. Si te damos la solución ya, no harás nada con ella.

A lo que sí nos comprometemos es a que, si lees este libro de principio a fin, habrás aprendido cosas fundamentales, las habrás interiorizado y te llevarán a la acción. Sin embargo, para que los conceptos calen, vayamos poco a poco, como en la buena cocina.

20

21

SEGUNDA PARTE

Generar un patrimonio

22

1

Guardar, ahorrar, especular o invertir

La inmensa mayoría de la gente se dedica a guardar o a ahorrar, por lo que nunca alcanza sus objetivos. Y cuando se preocupa o sueña con tener más, recurre a especular, con lo que pierde lo poco que tenía. Casi nadie sabe invertir. Así que te mostraremos las diferencias entre esos cuatro conceptos —guardar, ahorrar, especular e invertir— para que puedas decidir mejor.

Hay muy pocos animales en la naturaleza que produzcan más de lo que necesitan. La mayor parte se limita a cazar lo necesario para comer y consume todo lo que su cuerpo requiere. Es decir, que no producen. Solo consumen o son consumidos. Algunos animales, sin embargo, tienen características fisiológicas que les permiten almacenar en su cuerpo lo que digerirán más tarde, pero al final consumen también lo mismo que generan. Y hay también otros, como las abejas, que producen cosas —miel y cera— y las guardan para cuando las necesitan (y hasta se han escrito fábulas sobre ello).

Y el ser humano es el animal por excelencia que se define por su capacidad de producir y de atesorar más de lo que necesita. El progreso de la humanidad está muy relacionado con el incremento de esa capacidad.

Esta capacidad tiene, sin embargo, un inconveniente y es que, aunque el hombre sea capaz de producir algunas cosas en una cantidad mucho mayor de lo que necesita, no puede producir todas las que le hacen falta. De ahí surge al principio la especialización y el comercio en forma de trueque, y luego se inventa la moneda como

medio de acumular valor en algo abstracto para facilitar el intercambio y, a la vez, la acumulación de propiedad en forma de dinero.

Y cuando el ser humano empieza a tener valor acumulado en forma de dinero, se 23

plantea la necesidad de protegerlo tanto ante la pérdida y el robo como por efecto de la inflación.

Esta última la solían provocar los reyes que recurrían muy a menudo a emitir más moneda, y así depreciaban su valor real. Al final, la moneda era tan fuerte como la economía del reino que la emitía.

Para proteger el dinero contra la pérdida y el robo se empiezan a desarrollar modos de guardarlo con seguridad y formas de trasladar el valor sin tener que transportar físicamente la moneda, como las cartas de crédito, muy habituales ya en el Renacimiento.

Y para proteger el dinero contra la pérdida de su valor, se presta este último a quien puede devolverlo con un interés y se obtiene un título de crédito —los «bonos» u

«obligaciones»— o se entrega en forma de capital a quien puede hacerlo rentar a cambio de títulos de propiedad (las «acciones»).

Por tanto, habrá una gran diferencia en el éxito de cada persona y grupo social si simplemente guarda el exceso de producción debajo del colchón o en una cuenta corriente, lo ahorra en un depósito, especula con él o lo invierte. Son estrategias diversas para acumular dinero que solemos confundir y, como se trata del nuestro, es importante comprender la diferencia.

Confundimos especular con invertir

Por mucho que se empeñen algunos, las cosas, los bienes tangibles, no incrementan su valor con el paso del tiempo. Tal vez aumente su

precio, pero no su valor, e incluso lo más probable es que éste disminuya debido al deterioro producido por el paso del tiempo.

Los seres humanos compramos cosas y las guardamos o las usamos.

Hay quien piensa que se puede invertir en oro, [\[1\]](#) en cuadros o en naranjas. En nuestra opinión, éstas no son inversiones reales, del mismo modo que ocurre si compramos oro y no lo tocamos durante siglos. Su valor no se incrementará, tal vez se pierda y desaparezca pero no producirá nada. Con los bienes tangibles lo que sí hacen algunos es especular, como abordaremos más adelante, pero esto no es crear valor.

Y algo parecido puede decirse respecto a las casas. Afirmar esto ahora es fácil, cuando 24

ya ha estallado la burbuja inmobiliaria, pero decirlo ya desde el año 2000 de manera reiterada como venimos haciendo nosotros tiene su mérito.

Defendemos que, a largo plazo, las propiedades residenciales no pueden crecer más que la inflación porque si lo hicieran, dado que los sueldos no aumentan por encima de ésta, llegaría un momento en que nadie podría pagar una casa, con lo que su precio caería. Hablaremos más extensamente de este concepto en el capítulo «Comprar o alquilar una vivienda».

Un caso distinto son las empresas. Éstas consisten en una combinación de factores de producción

—dinero,

maquinaria,

materias

primas,

inteligencia,

creatividad,

combustibles, trabajo humano...— que, puestos a trabajar,
PRODUCEN MÁS VALOR

que la suma del que tienen los factores utilizados. Es decir, generan riqueza, crean valor.

Acabamos de mencionar entre los factores de producción uno especial: el dinero. Éste, en forma de capital, puede ser el motor que inicia la actividad de las empresas al permitirles comprar los factores iniciales. Y su existencia es lo que nos proporciona la oportunidad de hacer algo con nuestro dinero.

También confundimos guardar con ahorrar... y ahorrar con invertir. Decíamos que una de las cosas que podemos hacer con el dinero es guardarlo, debajo del colchón o en una lata de café, o hacer como aquel campesino que iba todos los sábados al banco a que le enseñaran los billetes que les había dejado en depósito. El dinero guardado así es tan inútil como cualquier otro bien tangible. No crece, solamente se deteriora. Aparte del deterioro físico del dinero o de su pérdida, su valor disminuye debido a la inflación, porque el continuo incremento de la demanda de bienes hace que los precios suban continuamente, con lo que el dinero pierde parte de su valor.

Mala idea pues la de guardar el dinero.

Otra forma de conservarlo, sin que pierda todo su valor, es ahorrarlo en cuentas corrientes remuneradas o en depósitos bancarios.

Consiste en entregarle nuestro dinero a un banco para que lo utilice en la economía real, prestándolo como capital a quien lo necesite y obteniendo con ello unas ganancias. El banco, a cambio de nuestro depósito, nos devuelve un poco de la rentabilidad que ha obtenido. Éste, querido lector o lectora, es su negocio, simple y llanamente. Por nuestra parte, gracias a esa pequeña rentabilidad 25

logramos compensar parte de la pérdida de valor debida a la inflación. Es decir, que no ganamos pero tampoco perdemos mucho.

[2]

Llegados a este punto, tal vez te preguntes: ¿por qué entonces le dejamos al banco nuestro dinero para que gane altas rentabilidades y nos devuelva una pequeña fracción?

La respuesta también es sencilla: porque nosotros no sabríamos invertirlo correctamente, correríamos el riesgo de perder nuestra inversión o no podríamos disponer de nuestro dinero cuando lo necesitáramos. El banco nos garantiza (o casi) que lo obtendremos en la fecha fijada pase lo que pase. [3]

Aun así, muchas personas, hartas de que el banco se lleve casi todo el beneficio, deciden invertir el dinero en bolsa hasta que pierden una buena parte y, asustadas, vuelven a poner lo que les queda en el banco. Este tipo de persona, al pretender enriquecerse rápido, más que invertir, lo que hace es especular: quiere comprar barato y vender caro. Y eso es muy difícil. Si fuera fácil, ni nosotros estaríamos escribiendo este libro ni tú lo estarías leyendo.

Todas las personas, consciente o inconscientemente, de forma activa o pasiva, tomamos decisiones financieras personales todos los días. Del mismo modo que debemos cuidar nuestra salud, con chequeos anuales, siguiendo los consejos del médico o llevando una dieta adecuada, debemos cuidar nuestras finanzas, pues son el pilar sobre el cual descansa la seguridad, el bienestar e incluso la felicidad personal y la de nuestras familias.

No se trata de un planteamiento puntual, sino de un cambio de mentalidad radical. En la sociedad abundan tres tipos de individuos.

Los que tienen aspiraciones y sueños ambiciosos y pretenden lograrlos con jugadas de azar especulando con acciones, divisas u otros negocios arriesgados.

Los que tienen esos mismos sueños y pretenden alcanzarlos ahorrando mediante productos cuya escasa rentabilidad solo sirve para compensar la inflación y las comisiones que le cargan.

Y, por último, aquellos que llegan justos a final de mes y por tanto consideran esos sueños simples quimeras.

En este libro queremos enseñar de una manera muy sencilla que, comprendiendo a fondo cómo funciona el dinero; tomando conciencia de las necesidades y objetivos personales, optimizando la cuenta de ingresos y gastos; trazando un plan financiero a largo plazo y siendo constante, se pueden lograr estos sueños y vivir con la tranquilidad de que nuestra familia estará protegida ante las distintas situaciones que se pueden presentar a lo largo de una vida.

26

GUARDAR	AHORRAR	ESPECULAR	INVERTIR
Atesorar dinero que pierde constantemente su valor por la inflación	Ni pierdes ni ganas. Compensar la inflación con el tipo de interés del banco	Apostar sobre el precio de un bien que no produce riqueza	Comprar bienes que produzcan riqueza

Entonces ¿no hay solución? Claro que sí, y la respuesta es simple: la clave es el tiempo (cuyo valor veremos con más detalle en el capítulo siguiente).

Guarda solo ese dinero que se va a gastar enseguida, en las próximas horas o días, lo que llamamos «gastos corrientes».

Guárdalo en el bolsillo o en la cuenta corriente y acepta que en ese plazo apenas perderá valor.

Ahorra ese dinero que necesitarás en un plazo más largo de tiempo pero siempre corto, es decir, menos de diez años. Usa depósitos bancarios o presta tu dinero a empresas en forma de bonos o al Estado en forma de pagarés y letras. Así, cuando lo necesites, no habrá perdido valor, sino que obtendrás, como los bancos, un poco del beneficio empresarial, de la riqueza generada por las empresas.

Nunca **especules** y, si lo haces, que sea fuera de tu plan financiero y con pequeñas cantidades para divertirte, sin que te importe perderlo todo. Pero no lo confundas con invertir.

Si quieres acumular dinero para plazos muy largos, de diez años o más, entonces sí debes **invertirlo**, convirtiéndote directamente en propietario de las empresas a través de fondos de inversión o de planes de pensiones basados en la renta variable. Si sigues las reglas prudentes de diversificación que te enseñaremos, no correrás riesgos significativos y disfrutarás por completo de la extraordinaria acumulación de patrimonio que esto permite. En capítulos siguientes hablaremos de la manera correcta de **invertir** a largo plazo.

27

De momento retengamos dos lecciones:

- Hay un destino diferente para nuestro dinero en función de para qué lo vamos a necesitar. Y por eso es muy importante definir nuestros objetivos, saber para qué queremos ahorrar y decidir entonces qué parte de nuestro ahorro es para corto, medio o largo plazo.
- Dejar que el banco se lleve casi todo el beneficio de nuestras inversiones a largo plazo —o decidir no ahorrar en esta extensión de tiempo por creer que no merece la pena—, puede que sea una mala idea, casi tan mala como guardar el dinero debajo del colchón.

Una vez más: la clave es el TIEMPO, aquello que posees y que vas perdiendo año tras año inexorablemente.

28

2

El tiempo multiplica el dinero

Ésta es la lección más importante. Si eres relativamente joven, eres mucho más rico de lo que crees. Y si ya no es así: ¡corre!, ¡aprovecha tu tiempo! Si entiendes cómo funciona el dinero a lo largo del tiempo, verás que tomar pronto algunas decisiones posee un extraordinario potencial para tu vida.

Imagina uno de esos dibujos en que una bola de nieve rueda por una ladera y se va haciendo más y más grande, porque con cada vuelta se le adhiere más nieve. Al principio, como es muy pequeña, tarda muy poco en girar sobre sí misma y, por tanto, se le adhiere poca nieve, pero al final las vueltas son cada vez más lentas y se le adhiere mucha nieve y se hace más grande aún. A eso se le llama «efecto bola de nieve» y así, más o menos, es como crece el dinero.

Metes un capital en el banco —la bolita pequeña que cae por la ladera— y cada año que lo dejas representa una vuelta, y el interés es la nieve que se le va adhiriendo. Y, al final del camino, la bola será más o menos grande en función de tres cosas:

- El capital inicial
- El número de años
- El tipo de interés

Un tipo de interés muy pequeño sería como si la bola cayera por una montaña de hielo y por tanto apenas se le adhiriera nieve con cada vuelta. Y uno muy elevado sería como si la nieve fuera casi como el barro. Para calcular lo grande que será esa bola al final se usa una

fórmula, y de ahí surge lo que se conoce como «matemáticas financieras».

Son muy importantes para comprender la relación entre el tiempo y el dinero, así que 29

vamos a simplificarlas usando este ejemplo y con alguna ayuda más, de modo que, aunque nunca las hayas estudiado, puedas usarlas sin necesidad de recurrir a la calculadora.

Las matemáticas financieras te servirán para saber cuánto significa en euros que te paguen un 2 % de interés, saber cuánto puedes tardar en multiplicar tus ahorros o qué interés necesitas para lograr acumular un importe determinado en el banco. En definitiva, saber cuánto vale una cantidad de dinero en función de la rentabilidad y del tiempo. Y

serán una poderosa herramienta a la hora de negociar con el banco o al revisar el plan financiero.

El efecto bola de nieve es lo que llamamos el «interés compuesto», por contraposición al «interés simple», que sería como si desde la primera vuelta quitásemos la nieve que se ha adherido a la bola y la guardásemos en un bote. Cada vuelta —o cada año— la bola sería igual de grande.

Fórmula del interés simple

$\text{Interés} = \text{capital inicial} \times \% \text{ interés} \times \text{tiempo}$

El interés simple vale para calcular qué beneficio produciría una cantidad durante un tiempo determinado a un tipo de interés dado pero sin acumular el producto de un período en el cálculo de los intereses del siguiente. Es decir, el capital nunca cambia, solo abona unos intereses.

Por ejemplo, 10.000 € en un depósito a plazo al 3 % de interés simple durante veinte años sería:

$$10.000 \text{ €} \times 3 \% \times 20 = 6.000 \text{ €}$$

porque nos pagarían 300 € cada año durante veinte años. Si no nos gastamos el dinero, el capital final sería de 16.000 €.

Fórmula del interés compuesto

Capital final = capital inicial $\times$ (1 + % interés)^{número de períodos} El interés compuesto es mucho más interesante porque, como veremos, produce 30

resultados distintos. Sirve para calcular algo parecido al interés simple pero, aquí, todos los pagos de intereses al final de cada período se suman al capital inicial de modo que en el siguiente período el tipo de interés se aplica sobre una base más alta.

Por ejemplo, con 10.000 € en un fondo de inversión que diera exactamente el 3 %

anual durante veinte años, el capital final sería:

$$10.000 \times (1 + 3 \%)^{20}$$

$$1 + 3 \% = 1,03 \rightarrow 1,03^{20} = 1,8061$$

$$10.000 \times 1,8061 = 18.061,10 \text{ €}$$

Es decir que, al no gastarnos los primeros 300 €, al año siguiente los intereses se calcularían sobre 10.300 € y así sucesivamente. Al ser muy bajo el tipo de interés, sin embargo, el efecto no es espectacular. Paciencia.

«El interés compuesto es la fuerza más poderosa de la galaxia» es una afirmación atribuida a Albert Einstein, pero pocas personas son conscientes del valor que tiene para nuestras vidas y, en especial,

para la planificación financiera a largo plazo. Incluso los economistas, asesores financieros, directores de bancos o controladores financieros están tan habituados a hacer cálculos a corto plazo que ya han olvidado los tesoros que se esconden en los períodos muy largos gracias al interés compuesto.

Para entender el efecto multiplicador del dinero a través del interés compuesto aplicamos la regla del 72. Es muy fácil de utilizar. Divide 72 entre el tipo de interés anual que te dan en el banco y obtendrás el número de años que necesitará tu capital para duplicarse. Sencillo, ¿verdad?

Veámoslo con unos ejemplos.

El banco nos ofrece un depósito a plazo [\[4\]](#) para 10.000 € con reinversión automática de los intereses cada mes a un tipo del 4 %. Pues bien, dividimos 72 entre 4 y nos da 18.

Es decir que el dinero que ingresemos en ese depósito, dentro de 18 años se habrá convertido en 20.000 €.

Si nos aconsejan invertir en un fondo de renta variable y queremos suponer que nos va a dar una rentabilidad anual media de un 10 %, dividimos 72 entre 10 y nos dará que en 7,2 años, aproximadamente, el capital se habrá convertido en 20.000 €.

Si por el contrario nos aconsejan meterlo en una libreta que paga el 0,1 % de interés, dividimos 72 entre 0,1 % y descubriremos que muchas generaciones después de 31

nosotros, dentro de setecientos veinte años, el capital invertido se habrá convertido en 20.000 €. ¡Y lo llaman «libreta de ahorros»!

La velocidad a la que el dinero se duplica es muy significativa si estamos dispuestos a invertir en plazos muy largos. Para hacernos una idea, supongamos que, a largo plazo, podemos esperar un 12 % de rentabilidad anual.

Podemos demostrar que la rentabilidad media de la renta variable en plazos muy largos ronda alrededor del 12 % —incluidos tanto la apreciación como los dividendos— y sin tener en cuenta la inflación (si lo hiciéramos hablaríamos de un 7 % o un 8 %). No solo las estadísticas históricas lo indican, sino que tiene lógica si tomamos en consideración que una rentabilidad sobre el capital entre un 15 % y un 20 % anual es lo esperado en la evaluación de los proyectos empresariales.

De todas formas, habrás oído muchas veces que «rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras» y en este libro hemos hecho repetidas advertencias acerca de las garantías. Nosotros preferimos hablar de expectativas razonables.

Si aceptamos que el capital se duplica cada seis años ($72 : 12 = 6$), el crecimiento en plazos muy largos resulta espectacular.

Veamos dos ejemplos:

- Un joven recibe a la edad de veintitrés años una herencia de 10.000 €.

Sabiamente, decide resolver de un plumazo su jubilación y lo invierte en un plan de pensiones de renta variable. A los sesenta y cinco años, es decir, cuarenta y dos años después, el capital se habrá duplicado siete veces: 20.000 €, 40.000 €, 80.000 €, 160.000 €, 320.000 €, 640.000 €, 1.280.000 €... Me temo que esta última duplicación ya no la verá porque habrá decidido retirarse antes.

- Un abuelo decide regalar a su nieta recién nacida un fondo con 100 € para que, cuando llegue a su edad, no le preocupe la pensión. Sesenta y seis años después, los 100 € se habrán duplicado once veces: 200 €, 400 €, 800 €, 1.600 €, 3.200 €, 6.400 €, 12.800 €, 25.600 €, 51.200 €, 102.400 €, 204.800 €.

Usando la regla del 72 —o, si uno no se fía, recurriendo a la fórmula del interés compuesto explicada más arriba—[\[5\]](#) se pueden extraer

algunas conclusiones interesantes sobre cómo funciona el dinero en función de la rentabilidad y del tiempo.

32

- Duplicar el tipo de interés produce resultados muy superiores al doble. Invertir al 12 % es muchísimo mejor que hacerlo al 6 %. El regalo del abuelo se hubiera quedado en 6.400 € en vez de en 204.800 €.

- Lo más espectacular del rendimiento se produce hacia el final del período y es por esta razón —explicada con más detalle en el siguiente capítulo— por la que los «expertos», al considerar cinco años como largo plazo, no llegan nunca a tomar esto en consideración.

- El tipo de interés es el factor esencial a considerar, seguido del tiempo disponible y mucho más importante que la cantidad de dinero. Un joven es potencialmente muchísimo más rico que sus padres con ingresos diez veces superiores porque con poquísimo dinero puede alcanzar, gracias al tiempo, lo que éstos ya no tendrán tiempo de acumular por mucho que empiecen a ahorrar ahora.

Desgraciadamente, vivimos en una sociedad de individuos algo adormecidos que prefieren confiar su futuro al Estado, su presente a la suerte o al destino y su planificación financiera a los bancos. Utilízalos, sí, pero sabiendo cómo sacarle más rendimiento a tu dinero. Entra al banco pisando fuerte, como protagonista del resto de tu vida.

Demostración de la regla del 72

La tabla siguiente, elaborada usando las fórmulas matemáticas, presenta cómo evoluciona el dinero a lo largo de los años a distintos tipos de interés y en ella se puede observar cómo los momentos en que se duplica el dinero corresponden muy aproximadamente con el resultado de la regla del 72 (en las casillas resaltadas). Como se

puede comprobar, ésta funciona de manera bastante aproximada a la realidad del cálculo matemático.

33

Cantidad inicial: 10.000 € (Cantidades expresadas en euros)				
Año	3 %	6 %	9 %	12 %
1	10.304,16	10.616,78	10.938,07	11.268,25
2	10.617,57	11.271,60	11.964,14	12.697,35
.....				
6	11.969,48	14.320,44	17.125,53	20.470,99
7	12.333,55	15.203,70	18.732,02	23.067,23
8	12.708,68	16.141,43	20.489,21	25.992,73
.....				
11	13.903,95	19.316,13	26.813,11	37.189,59
12	14.326,86	20.507,51	29.328,37	41.906,16
.....				
15	15.674,32	24.540,94	38.380,43	59.958,02
16	16.151,07	26.054,57	41.980,78	67.562,20
17	16.642,32	27.661,56	45.918,87	76.130,78
18	17.148,51	29.367,66	50.226,38	85.786,06
.....				
23	19.920,00	39.612,57	78.638,48	155.847,26
24	20.525,88	42.055,79	86.015,32	175.612,59
25	21.150,20	44.649,70	94.084,15	197.884,66
.....				
48	42.131,18	176.868,94	739.863,45	3.083.978,20

34

3

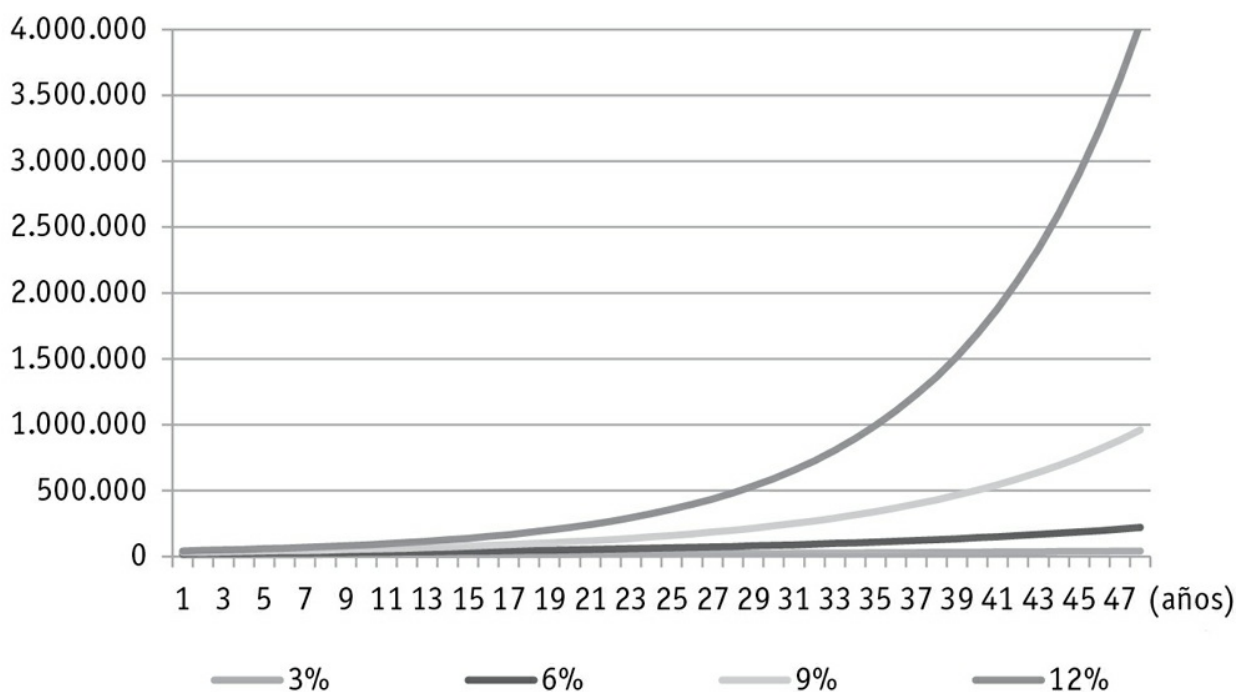
El efecto exponencial

El efecto espectacular de las rentabilidades altas funciona en los plazos muy largos.

Como hoy en día se considera que cinco años es un plazo largo, nadie llega a aprovechar el efecto exponencial, y se pierde el plato fuerte de la rentabilidad de sus inversiones.

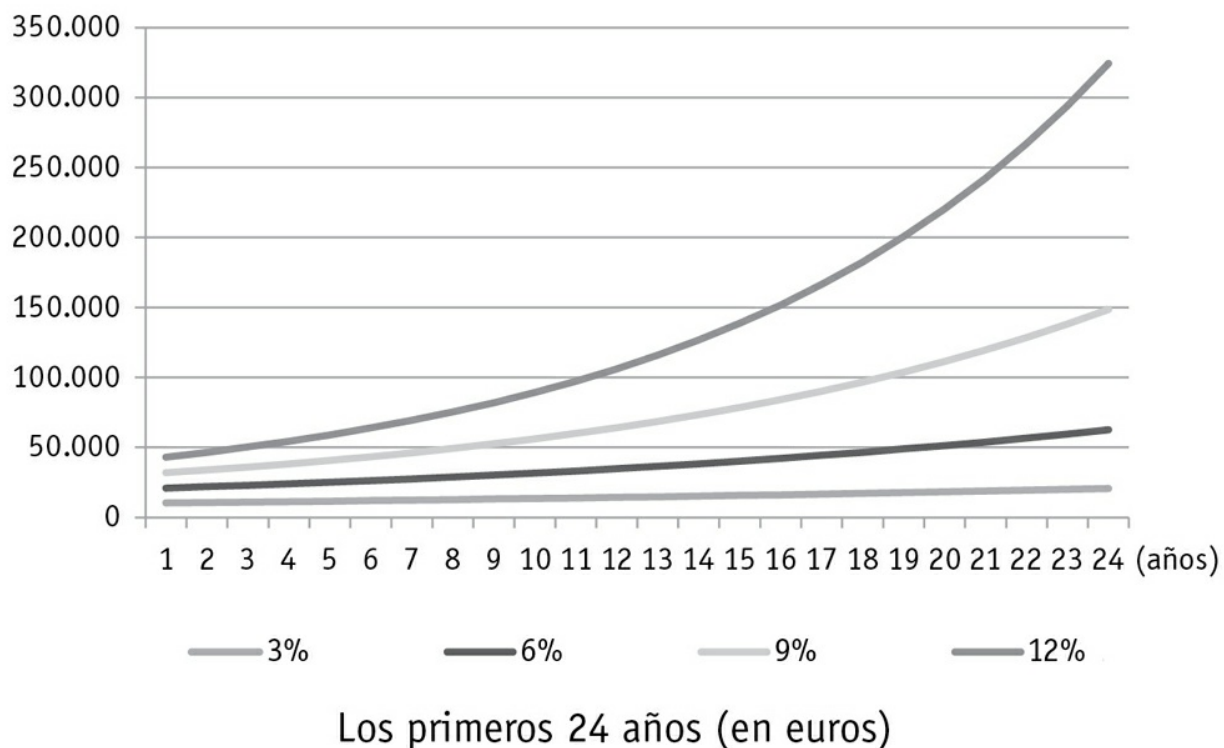
Usando la tabla del capítulo anterior hemos creado el gráfico de la página siguiente que demuestra muy visiblemente el espectacular efecto del interés compuesto.

Sin embargo, hay otra conclusión importantísima a la que podemos llegar con solo observar el gráfico a simple vista y es que, en los primeros años, la diferencia entre los distintos tipos de interés casi no se aprecia. Solo se ve el efecto de bola de nieve en los últimos años. Ésta es la razón fundamental por la que todo el mundo se preocupa más por el riesgo que por la rentabilidad, porque poca gente tiene la paciencia de esperar al efecto exponencial, el tiempo en que realmente se puede ver la enorme diferencia de rentabilidad en función del tipo de interés.



La regla del 72 (en euros)

Si de este libro debieras guardar solo un aprendizaje, que sea éste. Siempre que estés dispuesto a tener la paciencia de esperar a que se produzca el efecto exponencial con tu dinero, no debes conformarte con las bajas rentabilidades que te ofrecen los bancos por tu dinero. Ésta es la principal trampa que nos tiende nuestra ignorancia y en la que caemos permanentemente, perdiendo toda oportunidad de alcanzar la independencia financiera. Y no hace falta esperar cuarenta y ocho años como podría deducirse de la tabla. El efecto exponencial tarda mucho menos en hacerse evidente. El largo plazo utilizado en la tabla y la excepcional rentabilidad del 12 % achatan tal vez demasiado las líneas de las rentabilidades inferiores. Pero hagamos otra gráfica de solo los primeros veinticuatro años y veremos cómo el efecto es también perfectamente observable.



37

4

Sáltate al intermediario

Tu banco te ofrece servicios y productos de gran valor que no hay que despreciar: préstamos, tarjetas de crédito, cajeros, cuentas corrientes y de ahorro a corto plazo...

Pero a la hora de construir un patrimonio a largo plazo debes tomar tus propias decisiones e invertir tu dinero y proteger tu presente sin usar productos de depósito del banco, aunque recurras a sus servicios para hacerlo.

¿Por qué algunos bancos tienen tan mala imagen? ¿Cómo puede ser que entidades a las que confiamos cosas tan importantes sean percibidas a veces como enemigos? La mayor parte de los negocios se basan en estudiar lo que el mercado, los clientes, demandan y tratar de producirlo o suministrarlo en las mejores condiciones

posibles para disponer del mayor número de éstos. Para ello, los empresarios y directivos negocian con proveedores y servicios. Al final, lo importante es ofrecer al cliente lo que éste demanda.

Por el contrario, para los bancos —dado que negocian con dinero tomándolo de unos clientes y prestándoselo a otros— el cliente es a la vez el proveedor y el banco tiene que negociar con él en calidad de ello. Ese simple hecho crea un conflicto de intereses permanente que está en la raíz de ese malestar.

El dinero que se coloca en el banco es un activo para los clientes pero un pasivo para la entidad, una cantidad que debe. Por eso los bancos llaman «pasivo» de modo genérico al dinero que captan y su gran objetivo es conseguir el máximo posible al tipo de interés más bajo para poder prestarlo al interés más alto y así mejorar su margen de intermediación.

Un poco de contabilidad

38

En Venecia, en 1494, Fray Luca Pacioli, fue el primero en describir ordenadamente la manera en que los comerciantes venecianos llevaban su contabilidad mediante el método de la partida doble.

Este método, que es el que aún se utiliza en la actualidad, consiste en que cada hecho económico se debe ver de dos maneras. El activo es «dónde lo tienes» y el pasivo es

«de dónde proviene».

Por ejemplo, si montas una empresa te exigirán que aportes un capital y para ello abrirás una cuenta a nombre de la empresa que se va a constituir e ingresarás, por ejemplo, 3 000 €. Contablemente, el balance de esa empresa será el siguiente: PASIVO ACTIVO

Capital 3.000 € Cuentas en bancos 3.000 €

A partir de ese momento, pueden producirse muchos movimientos. Algunos afectarán únicamente al activo y otros solo al pasivo, pero siempre que haya un aumento o una disminución en el activo, habrá el correspondiente cambio en el pasivo.

Es muy importante entender estos conceptos en relación con el banco. Lo que para mí es un **activo** prestado a la entidad —mi saldo en cuenta corriente o mi depósito a plazo—, para el banco es un **pasivo** porque me lo debe. Éste, a su vez, lo invierte en prestarle dinero a otras personas, empresas o bancos, en su cartera de acciones o en su cuenta con el Banco Central Europeo. Esas maneras de colocar el dinero que me debe son el activo del banco.

Muy distinto es cuando le pido a mi banco que me coloque el dinero en un fondo de inversión o me compre unas acciones. Ahí el banco actúa solamente como depósito de los títulos que ha comprado para mí. Esos títulos formarán parte de mi activo pero no serán un pasivo para el banco y, por tanto, si éste quebrara yo no los perdería porque son míos.

A los bancos les desagrada la palabra «desintermediación». Con ella se refieren al proceso por el cual los clientes deciden invertir por sí mismos su dinero sin dárselo a la entidad. Cuando eso se produce, el banco se ve obligado a obtener el dinero para prestar de otras entidades que reclaman tipos de interés más altos que los consumidores particulares, con lo que sufre mucho su margen de intermediación. Se entiende, pues, el gran apetito que tienen estos por obtener «pasivo barato» bien diversificado y estable.

El concepto más importante de todos los que exponemos en este libro es la conveniencia de acumular patrimonio para alcanzar la independencia financiera invirtiendo uno mismo a través de planes de pensiones o fondos de inversión de renta variable a muy largo plazo.

Esta recomendación tan interesante para el particular no es frecuente oírla en boca del 39

comercial de una sucursal bancaria. Lógicamente, los bancos están interesados en que el dinero de los clientes esté colocado en libretas de ahorro, cuentas corrientes y depósitos a plazo. Esto lleva a los comerciales a desarrollar potentes argumentos que convenzan a los clientes de la conveniencia de colocar su dinero en productos bancarios. Nosotros pensamos que eso no es siempre lo que interesa al cliente si pretende construir un plan a largo plazo.

En este sentido, la falta de educación financiera juega en favor de la estrategia comercial de los bancos. Por miedo e ignorancia, la gente coloca su dinero en libretas de ahorro con tipos de interés muy bajos o lo bloquea a plazo a cambio de una compensación muy reducida. Y muchos clientes prefieren obtener los regalos promocionales de los bancos, como vajillas, bicicletas, coches... Para nosotros eso es vender tu futuro a cambio de un plato de lentejas.

Quien te garantiza algo te miente dos veces

La palabra «garantía» está inscrita de manera tan profunda en las mentes de los consumidores que se necesita un titular como ése para llamar la atención. Es precisamente en las actuales circunstancias, cuando hay bancos y países que han quebrado o están al borde de ello, cuando más evidente es esta afirmación. En épocas de bonanza es más difícil demostrarla.

El mundo crece, las empresas también y dan beneficios, y el capital siempre obtiene su retribución, pero desgraciadamente muy pocos se benefician de ese crecimiento. Se acumulan fortunas enormes pero la mayor parte de la población carece de la formación básica para poder aprovechar de manera adecuada los beneficios del sistema productivo. Y la culpa es de las garantías. Las personas las demandan y las instituciones —empresas, bancos y Estados— las ofrecen.

¿Y qué es una garantía? Es un compromiso contractualmente adquirido de cumplir una determinada promesa. En el sector financiero se refiere a un compromiso de pago y, más en concreto, de un determinado tipo de interés a cambio del préstamo de un dinero.

El banco A ofrece un 3,2 % de interés garantizado por sus depósitos a plazo de un año. El Estado B ofrece un 5 % garantizado por sus bonos a cinco años. La empresa C emite bonos a diez años a un 8 % de interés garantizado.

¿Por qué unos garantizan más que otros? Aparte del plazo, que puede influir, lo primero que hay que aprender y no olvidar es el siguiente principio que se cumple absolutamente siempre: cuanto más alto sea el tipo de interés que nos garantizan, mayor es el peligro de perder el capital.

Nadie paga más interés que el necesario y los que dan más dinero lo hacen solo porque los «mercados» no están dispuestos a prestarles dinero a un tipo de interés menor a causa del riesgo que perciben.

40

Mentira n.º 1: La garantía trata de ocultar un riesgo que no desaparece ni se mitiga por efecto de ella.

¿Y por qué lo garantizan? Pues para atraer cuanto más dinero mejor pero sin alcanzar el precio que habría que pagar si se vendieran acciones incorporando nuevos accionistas. Quieren llevarse la parte del león de la rentabilidad a cambio de esa garantía.

Mentira n.º 2: La garantía trata de comprar barato el beneficio.

41

5

¿Dónde encontrar tipos de interés altos pero reales?

Huye de productos que te ofrezcan rentabilidades exageradas, pues detrás de los mismos frecuentemente se ocultan estafas. La inversión en economía real, en empresas de verdad que funcionan y ganan dinero, es la solución ideal para invertir tu dinero a largo plazo.

Si gigante es el tipo que nos cobran en la tarjeta de crédito y minúsculo el que nos ofrece la libreta de ahorros, ¿dónde encontrar tipos de interés altos?

En esa búsqueda, muchas personas han confiado en farsantes que les han prometido beneficios imposibles y han perdido con ellos todo su dinero. Si te ofrecen un tipo demasiado alto, hay trampa seguro. Esto es fácil de comprender.

Todas las personas que figuran entre las grandes fortunas deben su riqueza a que ellos o sus padres invirtieron su dinero en la economía productiva. Si existieran inversiones capaces de producir de manera estable más de un 15 o 20 % anual, todos los empresarios de este mundo dejarían de complicarse la vida gestionando fábricas, bancos o líneas aéreas y se dedicarían a emplear su dinero en esas fantásticas inversiones. Más adelante, en el capítulo «Falsas inversiones y estafas piramidales» nos extendemos al respecto y abordamos las pretendidas inversiones en el «mercado Forex» cuyos responsables han acabado con sus huesos en la cárcel.

Escándalos públicos y otros no tan visibles

Si miramos hacia atrás, recordaremos grandes estafas que con promesas de rentabilidades garantizadas han atrapado a numerosos incautos. Unas claramente delictivas y otras que cabe considerar al menos abusivas.

Nos vienen a la memoria casos antiguos como Sofyco o más recientes como Fórum 42

Filatélico, Afinsa, Arte y Naturaleza o Finanzas Forex. Y aquí deberíamos incluir también algunas prácticas abusivas en la comercialización de participaciones preferentes.

A nivel internacional, el caso Madoff ha demostrado que la pertenencia a la alta sociedad no es garantía de inteligencia para no dejarse estafar.

Hay muchos otros casos que, al afectar a menos personas, nunca llegan a la prensa pero que son también esquemas piramidales, como Tirn o La Rueda de la Fortuna, por mencionar solo algunos.

Hay que decir que la mayoría de los casos no nacen como estafas, sino que derivan paulatinamente hacia ello. A alguien se le ocurre una idea para captar nuevos clientes y empieza a ofrecer altas rentabilidades. Ante la dificultad de cumplir con los objetivos de ventas, comienza a ofrecer esas mismas rentabilidades garantizadas —ya hemos dicho que ahí está la trampa— y, ciego ante el fracaso del modelo, empieza a simular esas rentabilidades pagando a los clientes existentes con el dinero que aportan los nuevos.

Eso dura lo que dura —rara vez más de dos años— y, al final, cuando ya no hay suficiente dinero nuevo para pagar a los clientes existentes, se declara la quiebra y todos pierden su capital.

Es lo que ocurrió con probabilidad con Fórum y Afinsa, y se parece bastante a lo que ha sucedido con las participaciones preferentes. Las participaciones preferentes son un instrumento de inversión perfectamente legal —otra cosa es que sea interesante—, pero lo que ocurrió es que algunas entidades financieras, necesitadas con avidez de la financiación que los mercados les negaban, presionaron de manera indebida a sus redes comerciales para que colocaran ese tipo de participaciones entre sus clientes particulares y, sometidos a esa presión, los comerciales —con o sin la instrucción expresa de sus jefes—, «garantizaron» a sus clientes el producto sin explicarles los riesgos y haciéndoles creer que se trataba de un producto igual a un depósito a plazo solo que mucho más rentable.

Así pues, evitemos los tipos de interés minúsculos —y también los gigantes— y centrémonos en buscar rentabilidades altas pero posibles.

Y la respuesta es invirtiendo en empresas. Como hemos visto, éstas consisten en una combinación de factores de producción que generan riqueza, crean valor. Si invertimos en ellas —es decir, nos hacemos

accionistas—, tendremos una participación en esa producción. Es fácil entender que las empresas esperan crear más valor que el que obtendrían llevando su dinero al banco, pues, de otro modo, lo dejarían crecer en su cuenta y esperarían los réditos con los brazos cruzados!

¿Qué rentabilidad le pedirías a tu empresa para que te mereciera la pena seguir con ella? Piénsalo. Parece ser que la mayoría de la gente espera obtener al menos un 15 %.

Cuando esto no ocurre, lo más común es que cierren y se dediquen a otra cosa.

Bien. Pero ¿en qué empresa invertir? ¿Y cómo?

43

La respuesta rápida es en muchas y a través de los mercados financieros (lo que solemos llamar la «bolsa»). Pero ¡ojo! Con ello no pretendemos en absoluto animarte a hacer una inversión arriesgada. Todo lo contrario. Lo que queremos, y esperamos que haya quedado claro desde el principio, es romper la barrera natural que existe por desconocimiento, prejuicios y mala información. Es decir ayudarte a «desaprender» para aprender a «invertir correctamente».

¿Por qué genera aprensión invertir en bolsa? Porque normalmente le das dinero a otras personas para que inviertan por ti y lo hacen en empresas que no conoces. Si miras el valor de las empresas o de los fondos, suben y bajan y en algunas ocasiones de forma vertiginosa. Algunos gestores han llevado a sus clientes a la ruina. ¿Cómo saber que no te están engañando con productos de esos que han «enchufado» a tanta gente? La lista de casos es interminable y, además, son motivos más que razonables para no invertir en bolsa! Vayamos, pues, paso a paso para aprender cómo se debe invertir.

En qué tipo de empresas invertir

Si quisieras invertir tu dinero en una o varias empresas, la opción más segura sería hacerlo en algunas que coticen en bolsa y que te parezcan seguras porque llevan muchísimos años demostrando que son buenas (Coca-Cola, Apple, Inditex o Telefónica, por ejemplo). [6]

La razón por la que normalmente no invertirías en una empresa no cotizada es que sería difícil para ti saber cuál es su valor real y qué rendimiento cabe esperar. Puede ser porque no la conoces o, en el caso de que sí lo hagas —por ser la empresa de algún conocido, por ejemplo—, porque el valor que el propietario o tú le deis pueda ser demasiado subjetivo.

La razón por la que debes invertir en empresas de éxito demostrado durante mucho tiempo es obvia. Son las que con mayor probabilidad te darán retornos positivos de manera constante y sin grandes sorpresas.

Por esta misma razón, si invirtiéramos en un fondo en lugar de hacerlo directamente en empresas, lo haríamos en aquellos que utilicen como criterio principal el valor intrínseco de las compañías en que invierten. Volveremos sobre ello más adelante, en el capítulo «¿Por qué un fondo de inversión?».

44

¿Dónde se refleja el valor y el retorno de una empresa cotizada?

Éstos se reflejan, en primer lugar, en la contabilidad de la empresa y, en segundo, en los dos datos que seguimos como accionistas: el precio en bolsa y los dividendos.

Valoración de empresas

Nuestro admirado profesor del IESE Pablo Fernández nos decía con asombrosa sencillez que valorar una empresa es parecido a ponerle precio a tu vaca. Y con mucha gracia nos explicaba lo siguiente: «Imagina que el miércoles hay mercado y quieres vender tu vaca.

Si la vendes entera valdrá lo que pueda dar de leche durante unos años y los terneros que te pueda dar. Si la vendes a trozos ya es distinto. Ahí miras a cuánto está el kilo.

Su valor será el mayor de los dos. Dependerá, claro, de cada vaca, de la calidad de su leche y de su carne. Lo que no puedes hacer es sumar la leche, los terneros y, además, lo que vale despiezada. O la vendes para que produzca o para consumo».

A medida que una empresa vende productos o servicios por un precio mayor que el coste al que los produce, esa diferencia se va contabilizando como beneficios. Al cierre de la contabilidad de cada año, la dirección tiene que decidir si distribuye todos o parte de esos beneficios entre los propietarios —los accionistas— o los guarda como recursos propios para reducir sus necesidades de financiación, para invertir en nuevos proyectos o simplemente para mejorar su solvencia.

Si reparte beneficios, los accionistas están muy contentos porque reciben dinero y, si no lo hace, éstos —especialmente los que pretenden serlo a largo plazo— también están muy satisfechos porque el valor contable de la empresa se incrementará con ello. Una de las pruebas más evidentes de que esto funciona así es que cuando una compañía reparte dividendos, su valor en bolsa suele experimentar una caída inmediata.

Es fácil de comprender, sabiendo esto, que si somos accionistas de esa empresa a través de un fondo de inversión nos dará igual cuál sea esa decisión. Si la compañía reparte dividendos, nuestro fondo los recibe, con lo que se compensa la caída en el valor en bolsa; y si no los reparte, no se produce esa caída y la empresa sigue acumulando valor contable para nuestro fondo.

45

Es muy importante entender bien este mecanismo. De cuando en cuando te encontrarás con que alguien arremete contra la

rentabilidad a largo plazo de la bolsa usando la evolución de un índice como el Ibex 35, por ejemplo. Hazle ver a tu contertulio que el Ibex solo recoge el valor de las acciones pero no incluye los dividendos repartidos. Si sumáramos los dos, veríamos la verdadera rentabilidad de la bolsa a largo plazo.

El Ibex 35 y los índices bursátiles

Hay tantas compañías cotizadas en bolsa, sus tamaños son tan diferentes entre sí y los movimientos son tantísimos que si no existieran los índices bursátiles no habría manera de tener una idea de cómo evoluciona la bolsa.

Imaginemos que en una bolsa de un país hubiera solamente dos empresas. La compañía A, con un capital bursátil de 1.000 millones de euros divididos en 100 millones de acciones de 10 €, y la B, con un capital de 1 millón de euros dividido en 100.000

acciones de 10 € también.

Si la compañía A creciera un 10 % en un año y la B lo hiciera un 30 %, no podríamos decir que la bolsa ha crecido de media un 15 % porque el tamaño de una y otra empresas son muy distintos. Tras las subidas, la compañía A valdría ahora 1.100

millones de euros y la B valdría 1.300.000 €.

Así pues, la bolsa habría subido ahora de un capital de 1.001 millones de euros a un total de 1.101.300.000 €, un crecimiento de 100.300.000 €, o sea, un 10,02 %.

Un índice es un número que, empezando normalmente en un valor — por ejemplo 100

o 1.000— en una fecha histórica determinada, se modifica cada día con la evolución media ponderada de todos o de un grupo de los valores cotizados en la bolsa. Y eso nos permite contemplar de un

vistazo cómo se ha comportado la bolsa en un período concreto e incluso segundo a segundo.

Hay muchos índices bursátiles. El Ibex 35 en España, el Dow Jones o el Nasdaq en Estados Unidos, o el Nikkei en Japón son referencias importantes.

Aunque la realidad sea un poco más complicada, con esta explicación bastaría para entender todo lo que necesitamos saber acerca de los índices bursátiles. Solo cabe subrayar que la rentabilidad de la bolsa no es únicamente la que refleja el índice porque los inversores reciben además dividendos que las compañías pagan a sus accionistas.

Es muy importante tenerlos en cuenta para entender la rentabilidad de la inversión en renta variable.

Sin embargo, el mecanismo por el que sube el valor de las empresas en la bolsa —su cotización— no solo está influido por el valor contable de la empresa, sino además por la demanda y la oferta que haya de esas acciones. La demanda se produce porque hay 46

muchos inversores que, atraídos por el buen comportamiento presente y futuro de la empresa, quieren comprar sus acciones. La oferta viene dada por inversores que, por ejemplo, ya han ganado suficiente con esas acciones y deciden venderlas. Ésta también se puede producir porque la propia empresa decide emitir nuevas acciones para captar capital. Esto último tiene que hacerlo con cuidado porque puede afectar negativamente al valor si, tras la entrada de nuevo capital, éste se diluye entre demasiadas acciones.

Es decir que, mientras crece el valor contable de la empresa gracias a los dividendos no repartidos y otros factores, su cotización puede subir y bajar en función de la demanda y de la oferta que haya en cada momento sobre las acciones. La historia demuestra que, en general, el efecto de éstas solo influye en el corto y medio plazo y el

valor en bolsa tiende a seguir en el largo plazo el crecimiento del valor intrínseco de la empresa.

La bolsa de valores

En los años cincuenta, cuando la infancia aún no estaba abducida por los videojuegos, en Salamanca, en la plazoleta del cine Bretón, los domingos por la mañana se celebrara una espontánea reunión de intercambio de cromos.

Estábamos convencidos de que las editoriales retrasaban a propósito la venta de los cromos más deseados para empujarnos a todos a comprar sobres y más sobres de cromos hasta encontrar el que nos faltaba para completar la colección. Y, frente a esa situación de monopolio de las editoriales, surgieron de forma espontánea los hoy tan denostados «mercados», adonde las personas van libremente a comprar lo que necesitan y a vender lo que les sobra.

Como es lógico, al haber diversas colecciones simultáneamente en el mercado, se creaban varios corrillos y muchas veces, para adquirir el cromo —o la canica o la chapa—

más deseado había que pagar un precio mucho más alto que no solo incluía un mayor número de cromos, sino otras contraprestaciones como «déjame probar tu bicicleta» o

«regálame tu merienda durante tres días». Todo el mundo sabía cuál era la cotización aceptable de los cromos deseados pero bastaba con que apareciera alguien que necesitara uno con desesperación y tuviera muchos para entregar a cambio para que la cotización subiera para todos.

Baste con el ejemplo anterior para explicar qué es un mercado o una bolsa.

Ahora, intentemos explicar concretamente qué es la bolsa de valores. Cuando una compañía crece mucho y necesita más capital que el que

el empresario puede aportar por sí mismo, en vez de pedir prestado dinero —que le obliga a pagar intereses tanto si gana como si no—, puede decidir acudir a la bolsa y hacer que su empresa empiece a partir de ese momento a ser una compañía cotizada. Tras cumplir con las condiciones fijadas por la Comisión del Mercado de Valores, la empresa emitirá acciones —unos 47

títulos o documentos— que representan pequeños trocitos de propiedad de la empresa.

Esas acciones se ponen a la venta en la bolsa de valores y, a partir de ese momento, todos sus poseedores pueden venderlas en la bolsa a cualquiera que desee acciones de esa misma compañía. El vendedor dice a qué precio está dispuesto a ofrecer y si encuentra alguien dispuesto a comprar a ese precio, la transacción se completa.

Antiguamente eso se hacía de viva voz entre los agentes de bolsa que tenían en sus manos los papelitos con las órdenes de todos sus clientes y, una vez hechas las transacciones, al cerrar la bolsa, se liquidaban mutuamente el dinero que se debían entre ellos. Hoy esto se hace de manera electrónica en un mercado continuo.

Mucha gente mira con recelo la bolsa o los mercados como si tuvieran la culpa o fueran la causa de la marcha de la economía. Nada más lejos de la realidad. La bolsa, los mercados, son más bien el termómetro que nos muestra casi siempre de manera anticipada lo que ocurre en la economía. Y, al igual que para curar una enfermedad no debemos romper el termómetro porque nos diga la fiebre que tenemos, sino tomar los medicamentos que nos curen, no hemos de culpar a la bolsa ni a los mercados de los males que nos aquejan. Más bien tenemos que agradecerles que nos indiquen lo que pasa y nos ayuden a resolverlo.

Sin los mercados de la plaza Bretón, nos habiéramos dejado muchísimo más dinero en sobres de cromos que lo que realmente nos gastamos.

¿Por qué un fondo de inversión?

Invertir en una sola empresa puede ser bastante arriesgado. Por muy segura que parezca ésta, existe la posibilidad de que deje de ser una buena inversión o incluso quiebre. Como se trata de nuestro dinero, y concretamente de nuestro plan financiero, no podemos arriesgarnos. Una buena solución sería invertir en diez o quince *blue chips* —empresas estables como Banco Santander, BBVA, Telefónica, Iberdrola, Repsol o Inditex—, pero si no tenemos los conocimientos adecuados esto nos podría llevar mucho tiempo y dedicación, y nos forzaría a estar siempre pendientes de los mercados.

Entonces ¿cómo podemos diluir ese riesgo? La respuesta ya la intuirás y figura en el título de este capítulo: a través de fondos de inversión. Ésta es, hasta la fecha, la mejor forma que tenemos a nuestra disposición para invertir en empresas y, por tanto, de lograr tipos de interés altos.

Un fondo de inversión no es más que una gran bolsa —o cartera— donde un gestor puede ir comprando y vendiendo en tu nombre pequeñas fracciones de muchas empresas. Los fondos de inversión suelen contar con una ficha en la que se explica cuál es la filosofía —si es activa o pasiva— y la política de inversión —en qué tipo de empresas, sectores, países y monedas invierten y en qué proporciones—, quiénes son los gestores que deciden la estrategia de compra y venta, cuáles son las compañías que en cada momento ocupan la mayor parte de la cartera, qué rentabilidad ha dado en el pasado y otros datos de interés.

En el siguiente capítulo vamos a explicar en detalle estos conceptos y profundizaremos en los tipos de fondos que puedes encontrar para que comprendas bien las diferencias, que son muchas.

Por el momento, sin embargo, retén que las dos razones más importantes para invertir en ellos son:

49

a)

Nos permiten invertir en muchísimas empresas con muy poquito dinero y nos convierten en dueños de una pequeñita parte de cada una de ellas (esto es importante porque disipa el riesgo de hacerlo en una o en unas pocas compañías).

b)

Nos permiten hacerlo a través de unos gestores que se encargan de vigilar las economías, los países, los sectores principales y las empresas individuales (esto es importante porque tanto tú como nosotros probablemente no tenemos ni el tiempo, ni los conocimientos ni las herramientas necesarios).

50

7

Renta fija versus renta variable

Invertir en empresas es hacerlo en renta variable. No conviene confundir ésta con la renta fija.

Éste es un tema del que probablemente ya tengas una idea, pero permítenos sorprenderte con una perspectiva nueva a la hora de diferenciar la renta fija y la variable.

Invertir en renta fija quiere decir comprar bonos, del Estado o corporativos (de empresas). Éstos son unos papelitos que dice que le hemos pagado a la empresa X un dinero que nos devolverá en tal fecha y, mientras, nos va a pagar un interés fijo a cambio. Es decir, nos convertimos en PRESTAMISTAS. Si invertimos en bonos del

Estado es que le estamos prestando al Estado; si lo hacemos en el BBVA, es que le estamos dejando dinero a este bando. Sencillo, ¿verdad? Claro que sí. Por el contrario, invertir en renta variable es, como ya hemos explicado antes, comprar acciones de las empresas y convertirnos así en DUEÑOS de las mismas. Como es lógico, no se paga igual de bien a los prestamistas que a los accionistas. ¡Para algo somos los dueños!

Recuerda que el propósito con el que te animamos a invertir en bolsa a muy largo plazo es para generar un patrimonio. La compra de acciones en empresas es la única inversión que puede ofrecerte rentabilidades suficientes para acumular el importe que vas a necesitar —tu cifra de independencia financiera—, con un riesgo intrínseco muy bajo en comparación.

Pero lo más interesante y novedoso de nuestro argumento es que ser prestamista —

bonista— no es menos arriesgado que ser propietario (accionista)! Prestarle a una empresa es, sencillamente, asumir el riesgo de que nos paguen un determinado tipo de

¿ACCIONISTA o BONISTA?
¿Propietario o depositante?

	BONISTA DEPOSITANTE	ACCIONISTA PROPIETARIO
+	Máx. = 3 %	Mín. = 3 % Máx.: Todo
–	0	0

interés a cambio de nuestro dinero. Pero es evidente que la posibilidad de no cobrar sería la misma como accionistas que como depositantes o bonistas.

Si una empresa quiebra, les irá igual de mal a los bonistas y a los accionistas. Sin embargo, si va bien y, por ejemplo, nos ofrece un 5 % garantizado por nuestro dinero,

¿cabe alguna duda de que esta empresa espera obtener rentabilidades superiores a este porcentaje? Por supuesto que no. Por tanto, la mejor opción es, con diferencia, ser propietarios — accionistas—, ya que asumimos el mismo riesgo de quiebra —no cobrar

— pero nos aseguramos llevarnos el 100 % de esa rentabilidad adicional. En tal caso,

¿por qué limitar nuestro beneficio al 5 %?

Es importante señalar, sin embargo, que en realidad esto es un poco más complicado.

Cuando las cosas van mal, todo el mundo quiere saber quién será el primero en cobrar y oirás en las noticias financieras expresiones técnicas como «acreedores júnior o sénior» o

«tramos júnior o sénior» de una emisión de bonos... Con esa terminología se trata de definir legalmente quién cobra primero en caso de problemas, pero no abundaremos en más detalles al respecto, porque, por lo general, las empresas que van mal acaban en una de estas dos situaciones: sobreviven y pagan a todo el mundo, o quiebran y no pagan a nadie o a casi nadie. Baste con decir que el acreedor «sénior» cobra antes que el

«júnior».

Por eso, para nosotros, que queremos simplificar las cosas, no hay diferencia de verdad en el riesgo entre ser accionista, bonista o depositante. Este capítulo enlaza de nuevo con los conceptos explicados en «Sáltate al intermediario».

Veamos un caso práctico.

El banco A nos ofrece la oportunidad de invertir 10.000 € en un bono a diez años de la compañía B por un interés anual garantizado del 6 %. Por otra parte, tenemos la oportunidad de usar nuestros 10.000 € para comprar acciones de esta misma empresa B.

El riesgo que corremos es el de la quiebra de la compañía. Si no sucede esto, podrá pagarnos los intereses y el capital sin problema. Si en vez de bonos tenemos acciones, éstas tendrán un valor determinado dentro de diez años.

Ahora bien, si esa compañía nos ofrece un 6 % por nuestro dinero, debemos suponer que espera obtener una rentabilidad superior a ese porcentaje. Así pues, nuestro riesgo en caso de quiebra es el mismo como bonistas que como accionistas pero, en el primer caso, el MÁXIMO que ganaremos es un 6 %, mientras que en el segundo, el MÍNIMO que ganaremos será un 6 %, sea mediante dividendos o la apreciación de las acciones.

Si queremos complicarlo un poco más, como accionistas aún tendremos la oportunidad de vender nuestras participaciones antes de la quiebra final, con lo que la pérdida de capital puede ser menor que en el caso de los bonistas. Parece claro que, en el largo plazo, es mucho mejor comprar las acciones que los bonos de una misma compañía.

Cuanto mayor sea el tipo de interés que pague una compañía, más probable es que quiebre y, a la inversa, cuanto menor sea, es más posible que sus beneficios sean elevados y que, como accionistas, obtengamos una muy buena rentabilidad.

Solo en los plazos cortos tiene sentido asegurar el tipo de interés. Pero siempre que hablemos de invertir en plazos muy largos, orientados a nuestra jubilación, la renta variable será la opción

preferente. Aprendamos a diversificar y promediar y aprovechemos al máximo la economía productiva.

53

8

Diversificar y promediar

Alguien que no sea profesional no debería atreverse a invertir en renta variable sin entender estos dos mecanismos, la diversificación y la promediación, para mitigar y casi hacer desaparecer el riesgo.

En este punto del libro ya deberías saber que invertir en fondos de renta variable es la opción más segura y rentable de lograr retornos aproximados del 12 %, que te permitirán en el largo plazo multiplicar tu dinero invertido según la regla del 72 o del interés compuesto.

Lo correcto es invertir:

- A largo plazo
- Buscando tipos de interés altos
- En empresas a través de fondos
- En renta variable
- Diversificando y promediando

Es probable que los bruscos movimientos de subida y bajada que se producen a diario en la bolsa y de los que se hacen eco los medios de comunicación te harán titubear ante lo que aquí exponemos. Por eso, tan importante como la decisión de empezar a invertir en renta variable es evitar la tentación de salirse de ella antes de tiempo.

Para ello debes aprender en primer lugar a distinguir dos conceptos muy importantes, muy diferentes y que, sin embargo, mucha gente

tiende a confundir: riesgo y volatilidad.

«Riesgo» es la posibilidad de perder dinero porque la compañía en la que estamos 54

invirtiendo tenga pérdidas de manera continuada y llegue un momento en que no pueda atender a sus obligaciones, lo que precipitaría su quiebra. Y, en este caso, los accionistas son los últimos en cobrar y por ello existe la posibilidad de perder el dinero invertido.

La volatilidad, sin embargo, no implica que la compañía vaya mal o tenga riesgo de quiebra, sino que, por efecto de la oferta y la demanda, el valor en bolsa de esa compañía suba y baje dándonos la impresión de que nuestra inversión se halle montada en una montaña rusa.

La volatilidad es un riesgo solo para el inversor a corto plazo pero, como veremos un poco más adelante, es una extraordinaria oportunidad no solo para éste, sino también para nosotros, si hacemos las cosas bien.

Las dos herramientas que dan título a este capítulo nos van a permitir minimizar y casi disipar el riesgo, y a la vez aprovechar al máximo las oportunidades que nos ofrece la volatilidad.

Hablemos en primer lugar de la diversificación. Para ello, debemos asimilar un concepto básico, el riesgo. Éste consiste en la posibilidad de que se produzca una bajada total del valor de una compañía en la que hemos invertido nuestro dinero; es decir, que lo que un día valía, por ejemplo, 2.000 € en un momento descienda a 0 € y, por tanto, ya no pueda recuperarse porque cualquier porcentaje positivo multiplicado por 0 es igual a 0.

Es una pérdida definitiva. Ahora bien, eso implica que algo que valía 2.000 € y que desaparece totalmente, una vez alcanzado ese punto ya no puede descender más. Por eso decimos que las rentabilidades negativas tienen un límite absoluto y final, el de la pérdida total: el 0.

Sin embargo, las rentabilidades positivas no tienen límite. Un valor, dado el tiempo suficiente, puede subir tanto como sea posible sin encontrar un techo, por lo que la distancia de esos 2.000 € del ejemplo hasta la pérdida total es justo de esta cantidad —

exactamente lo que se ha invertido—, mientras que la distancia entre los 2.000 € y lo que puedan crecer en un plazo largo es muchísimo mayor.

Entender esto es fundamental para comprender el valor de la diversificación.

Ésta implica repartir nuestro dinero entre diversas compañías, cuantas más mejor, en lugar de colocarlo en una sola. Todo el mundo puede entender intuitivamente que, si diversificamos nuestra inversión, tendremos menos posibilidades de que nos «pille» una quiebra y perdamos dinero. Lo que no todo el mundo sabe es que, al diversificar, las 55

DIVERSIFICACIÓN

Inversión única	Inversión única	
25 años	25 años	25 años
10.000 € 3 %	2.000 € 12 %	~~2.000 € + 2.000 €~~ ~~2.000 € + 2.000 €~~ Pérdida total
Rentabilidad obtenida 21.150,2 €	Rentabilidad obtenida 39.576,9 €	

rentabilidades positivas de las compañías que no quiebran compensan tanto las pérdidas de las que sí lo hacen que las pérdidas se hacen prácticamente despreciables.

En el siguiente gráfico mostramos un ejemplo extremo del efecto de la diversificación.

Lo usamos para tratar de anular por completo el miedo a la pérdida y cimentar la confianza en la estrategia que proponemos.

Comparamos una inversión a plazo fijo de 10.000 € en una sola compañía que nos dé un interés garantizado del 3 % durante veinticinco años. Suponiendo que esa empresa no quiebre en ese período, la cantidad acumulada al final de la inversión será de 21.150,20

€.

Tomamos otra cantidad de 10.000 €, la diversificamos dividiéndola en cinco partes de 2.000 €, invertimos esas cantidades en cinco compañías diferentes y esperamos los veinticinco años. Bastaría con que una compañía nos hubiera dado una rentabilidad media del 12 % anual para compensar sobradamente la posibilidad de que cuatro de las cinco inversiones quebraran y se perdieran por completo. La cantidad al final del período resultante que producirían 2.000 € al 12 % durante veinticinco años sería de 39.576,90

€.

Como podemos comprobar, 2.000 € tienen un viaje hasta el 0 de solo esta cantidad, pero hacia arriba no tienen límite.

Si esto es así en un ejemplo tan extremo, se puede comprender que en un fondo de 56

inversión o plan de pensiones de renta variable que está diversificado entre varios cientos de compañías y que está vigilado permanentemente por gestores, las posibilidades de pérdidas son mínimas y el efecto positivo de las ganancias es muy superior.

Olvidémonos ahora del riesgo que hemos neutralizado con ayuda de la diversificación y concentrémonos en aprovechar al máximo las oportunidades que nos ofrece la volatilidad mediante la segunda herramienta propuesta: la «promediación».

Llamamos «promediación» a lo que los estadounidenses denominan *dollar cost averaging*, o «promediación del coste en dólares».

Para que se entienda este concepto, nos permitiremos contar en primer lugar una anécdota muy ilustrativa del sentido común que subyace en la promediación.

Estando uno de los autores, Javier, en Úbeda, provincia de Jaén, tierra de olivares, impartiendo una clase a personas interesadas en conocer nuestros conceptos y, una vez expuesto el fundamento técnico de la promediación, un señor sentado al fondo de la sala levantó la mano y dijo:

—Pues yo no he entendido nada.

—¿A qué se dedica usted? —le pregunté.

—Soy agricultor, me dedico a la explotación de los olivares que heredé de mis padres y otros que he ido comprando con el tiempo —me respondió.

—¿Y sigue usted comprando más olivares o ya tiene suficiente?

—Si puedo compraré más en el futuro.

—Y ¿a qué espera para comprar más olivares?

—A que bajen los precios, porque ahora están muy caros.

Adopté dramáticamente una expresión de asombro y de estupefacción y le dije:

—No me lo puedo creer, ¿me está diciendo que, siendo propietario de olivares, desea usted que baje su precio? ¿No teme perder muchísimo dinero si baja el valor de lo que tiene?

—No me importa que baje el precio, es más, lo deseo, porque yo no tengo intención ninguna de vender mis olivares, sino de comprar más —me respondió entonces mi alumno con expresión de suficiencia.

Observé durante unos segundos cómo su mente cavilaba, hasta que, sin que yo añadiera palabra alguna, exclamó:

—¡Ahora entiendo todo lo que ha estado explicando! Que las caídas de la bolsa solo tienen que preocuparle a los que quieren vender pero que son muy buenas noticias.

Hemos entendido con esta anécdota que mientras estemos en la fase de acumulación, que hemos representado anteriormente en un gráfico, no deben preocuparnos las caídas de la bolsa, porque para nosotros, inversores regulares, representan momentos de 57

rebajas, de oportunidades de comprar más acciones o participaciones con el mismo dinero.

Ahora bien, no proponemos que los lectores de este libro se conviertan en expertos vigilantes de la bolsa para saber cuándo baja o sube, ni menos aún cuándo va a seguir bajando o subiendo.

Para eso contamos con la herramienta de la promediación. Como hemos visto, las empresas tienen en general siempre beneficios y por ello producen constantemente valor; ésta es la razón de que la bolsa siempre suba en el largo plazo, y mucho. Los fondos de inversión de renta variable lo hacen aún más, puesto que incorporan los dividendos que las compañías reparten. Así pues, si de algo estamos seguros es de ese crecimiento futuro si esperamos lo suficiente, y quedará aún más claro en el siguiente capítulo al aportar datos históricos al respecto.

El hecho de que la bolsa siempre suba a largo plazo nos permite deducir que la suma de todas las subidas es mayor que la de todas las bajadas y este hecho es el que sustenta la ventaja de la promediación.

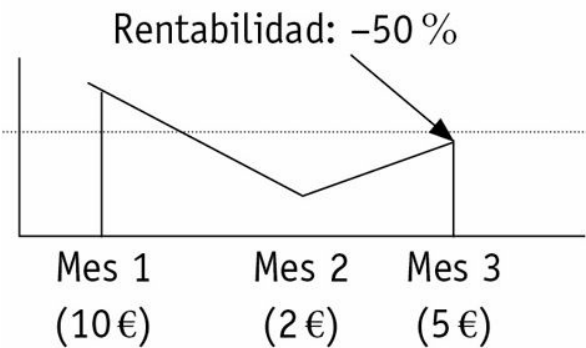
Promediar es renunciar a invertir nuestro capital de una sola vez y elegir incorporar cantidades regulares cada mes. Esta estrategia es especialmente útil para la mayoría de las personas que no cuentan con un capital inicial pero que sí pueden detraer todos los meses una cantidad de sus gastos para ir acumulando patrimonio.

Al invertir la misma cantidad todos los meses conseguimos que, cada vez que baja la bolsa, compramos más acciones o participaciones con el mismo dinero. Es verdad que, cuando sube, adquirimos menos con el mismo dinero pero también aumenta el valor de todo lo que ya tenemos. Y estamos seguros de que lo que hoy nos parece caro será barato en el futuro.

En el ejemplo siguiente podemos ver un caso extremo que demuestra cómo, gracias a la promediación, podemos invertir en un fondo o acción que haya perdido dinero en un determinado período y, sin embargo, en ese espacio de tiempo habremos ganado dinero con ese mismo fondo o acción.

PROMEDIAR

Evolución del precio de una acción hipotética



Evolución de una inversión sistemática de 100 €/mes

Mes	Precio acción (en €)	Acciones compradas
1	10	10
2	2	50
3	5	20
Valor final	5	80

Inversión total: 300 €. Valor final: 400 €.

Rentabilidad de la inversión promediada: +33%

Supongamos una inversión regular de 100 € mensuales durante tres meses durante los cuales la acción, partiendo de 10 €, cae hasta los 2 € y se recupera hasta los 5 €. Esto muestra una caída del fondo de un 50 % (desde 10 € hasta 5 €). Sin embargo, la volatilidad de esa participación nos permite comprar cincuenta acciones en el segundo mes gracias a la caída que se produce. De este modo, aunque el valor no se recupera del todo, nuestras ochenta acciones valen 400 € al final del período cuando solo hemos invertido 300 €. Es decir, que hemos ganado un 33 % en un fondo que ha perdido el 50

%.

Invertir regularmente en un fondo de inversión o plan de pensiones de renta variable es, sin duda, la mejor manera de evitar el riesgo y aprovechar la volatilidad.

Catalogación de los productos financieros

Vamos a centrarnos aquí en explicar los productos que formarían parte de tu activo, que definimos como «dónde tienes tu dinero». Si deseas saber los productos que componen tu pasivo, consulta el capítulo dedicado a las deudas.

Cuentas corrientes

Antes de hablar de los productos destinados al ahorro veamos con brevedad las cuentas corrientes. Son un producto contablemente similar a los depósitos pero con la característica particular de que el dinero colocado en ellas no tiene ningún compromiso de permanencia. No deberían pagar intereses y, de hecho, en momentos de tipos bajos no lo hacen, pero en determinados momentos han sido utilizadas como producto de ahorro para atraer los saldos líquidos de particulares y empresas. Aunque el banco no pueda estar seguro de su permanencia, sabe a ciencia cierta que un cierto porcentaje de todos los saldos en cuenta corriente se mantendrán, por lo que puede utilizarlo como recurso para financiar otras inversiones.

En realidad su principal utilidad es servir como medio de pago a través de cheques y tarjetas. También pueden usarse como medio de financiación si el banco autoriza algún pago domiciliado y deja la cuenta en descubierto.

Las «cuentas corrientes» las inventaron en La Vellés

Allá por los años cincuenta y sesenta, los habitantes de La Vellés, un pequeño pueblo de la provincia de Salamanca, apenas manejaban dinero. Durante el año iban anotando 60

lo que consumían en la farmacia y a la vuelta del verano lo pagaban, o el dependiente de ésta iba casa por casa reclamando lo debido.

Más ingenioso era el sistema para comprar el pan. En esos pueblos de secano donde se cultivaban cereales y legumbres, se reservaba

parte del trigo de la cosecha para hacer pan. Lo llevaban al molino y pagaban a su dueño, y la harina obtenida se la entregaban al panadero. El trato era que tantos kilos de harina equivalían a tantos de pan. Y el beneficio del panadero era el peso del agua contenida en el pan.

Ahora bien, como el pan no se puede guardar más que unas pocas semanas, no se podía comprar todo de golpe al finalizar la cosecha. Por ello, el panadero preparaba un listón de madera de unos 50 centímetros y de base cuadrada, y en uno de los laterales escribía el nombre del agricultor, el total de kilos de pan que le debía —igual a la harina que recibía—, y estampaba su sello y su firma.

A lo largo del año, cada vez que el agricultor necesitaba pan, llevaba el palo a la panadería, pedía el número de hogazas que necesitaba y el dueño hacía unas muescas en el palo con su navaja para indicar cuántas hogazas se había llevado.

Como puede verse, ¡no hacen falta bancos para tener cuentas de crédito y cuentas corrientes!

Depósitos

La primera gran categoría es la de los productos de depósito. Su característica principal es que los ofrecen los bancos y cajas de ahorro y forman parte de su balance, de su pasivo. Es decir, que las entidades los reciben de los clientes para prestar esos fondos a algunos otros. A este grupo podrían pertenecer también los bonos emitidos por el propio banco, pero éstos se distinguen porque están representados por un título y pueden negociarse en la bolsa de valores.

Los depósitos se clasifican por su grado de liquidez. Ya hemos hablado de las cuentas corrientes y las libretas de ahorro: depósitos de los que puedes disponer en cualquier momento, pero que normalmente no pagan intereses o éstos son muy bajos.

Un poco más interesantes son los depósitos a plazo, llamados también «certificados de depósito» o «imposiciones a plazo fijo». Aquí el banco suele ofrecer un tipo de interés fijo por un determinado período a cambio de que el dinero no esté disponible durante este espacio de tiempo. Habitualmente, cuanto mayor es el plazo, más alto es el tipo de interés ofrecido, aunque puede haber excepciones a esta regla.

61

Pagarés, letras, bonos y obligaciones

Esta categoría se parece mucho de forma contable a la anterior pero, como hemos dicho, se diferencia al estar representada por un título que se puede negociar o vender. Los distintos nombres hacen referencia al plazo, siendo las letras y pagarés los sujetos a tiempos más cortos, los bonos a plazos más largos y las obligaciones por lo general a períodos muy extensos. Aunque los pueden emitir todo tipo de entidades, es muy habitual que los pongan en circulación administraciones públicas tales como los Estados, las comunidades autónomas o los ayuntamientos. Especialmente conocidos son los emitidos por el Tesoro Público.

La característica más importante de este tipo de instrumentos es que se pueden vender antes de que cumpla su vencimiento. Y eso puede producir pérdidas o ganancias significativas. Cuando se emiten, esos títulos tienen un valor nominal, un tipo de interés y un plazo.

Pongamos un ejemplo de un bono con valor nominal de 1.000 €, un tipo de interés del 4 % y un plazo de cinco años. Ofrecen este porcentaje porque, en el momento de emitir el bono, los tipos de interés a cinco años en el mercado eran del 4 %.

Pasan tres años y el comprador de ese bono necesita recuperar su dinero. Las circunstancias del mercado han cambiado y ahora los tipos de interés a dos años están al 6 %. ¿Quién va a comprar un

bono que solo paga el 4 % si en el mercado se pueden adquirir al 6 %? Ese problema se resuelve ajustando el valor nominal.

El vendedor se verá obligado a recibir menos de 1.000 € por su bono para compensar ese 2 % de diferencia durante los dos años restantes.

Otro factor que afecta al valor nominal del bono es si en la fecha en que se quiere vender se ha cobrado ya el interés —el cupón— del último período o no. Si está pendiente de cobrar, el precio subirá un poco para compensar el hecho de que será el nuevo comprador el que cobre los intereses de todo el último período aunque durante parte de éste no fuera el dueño del bono.

Estas variaciones en el precio del bono que alteran su valor con respecto al puramente nominal se reflejan en la bolsa de valores donde cotizan. Estos títulos se llaman «de renta fija» porque tienen un tipo de interés fijo que se cobrará si se mantiene la propiedad hasta el vencimiento.

Sin embargo, al cotizar en un mercado libre interviene otro factor importantísimo que

también altera el precio del título. Se trata de la clasificación crediticia de la empresa o institución que lo emite. Es decir, las dudas que los inversores puedan tener acerca de la capacidad que esa compañía o administración tenga de repagar el capital al vencimiento (y a ello nos referimos cuando se habla de la «confianza» en relación con el endeudamiento).

Esas dudas afectan de manera distinta en dos momentos. En el momento de la emisión afectan al tipo de interés que la entidad se ve obligada a pagar. Si su riesgo es considerado peligroso, deberá ofrecer uno más alto; esa diferencia en el tipo de interés es lo que llamamos «prima de riesgo». Pero una vez emitido, si la calidad de riesgo varía a mejor o a peor, será el precio de ese bono en el mercado el que variará.

Con esta explicación te invitamos a mantenerte alerta para que cuando te hablen de renta fija no des por supuesto que no se puede perder dinero. Y también a que recuerdes que si alguien te ofrece un bono con un tipo de interés muy alto es porque su calidad crediticia no es muy buena, lo que puede provocar que acabes perdiendo todo tu dinero como por desgracia han podido comprobar recientemente muchos inversores que compraron bonos de Nueva Rumasa.

Acciones de empresas: renta variable

Como ya hemos explicado, una acción es el título de propiedad de una parte de una empresa. Cuando constituimos una sociedad, en la escritura declaramos que la propiedad está compuesta por X acciones repartidas de una manera acordada entre los socios.

Cuando una empresa se hace muy grande puede optar por cotizar en bolsa y los títulos pasan a tener un precio continuamente afectado por la oferta y la demanda, además de por el valor intrínseco de la empresa.

Las acciones no pagan intereses, sino dividendos. Éstos son el beneficio de la empresa o la parte del mismo que los administradores de la compañía deciden repartir entre los accionistas. Ésa es la razón por la que a las acciones se les llama «títulos de renta variable», porque no tienen un tipo de interés fijo, sino que pagan un dividendo que puede variar mucho o simplemente no abonarlo. Como dijimos antes, el hecho de no pagar dividendos no es siempre negativo, en especial para los inversores a largo plazo, 63

porque el valor creado se queda dentro de la empresa y eso hará que el precio tienda a subir.

Cuando compramos acciones a través de nuestro banco, el dinero no se lo queda la entidad, no es un pasivo para ella. El banco actúa solamente como agente en la compra de las acciones y como depositario para guardarlas por nosotros, cobrar en nuestro nombre los dividendos y abonarlos en nuestra cuenta corriente...

Por esos servicios el banco nos puede cobrar unas comisiones pero, al no ser pasivo de la entidad, si ésta quebrara, no les pasaría nada a las acciones que allí tenemos depositadas.

Fondos de inversión y planes de pensiones

Es muy importante que entiendas bien qué es un fondo de inversión, porque es la herramienta que en este libro te proponemos como la más adecuada para invertir tu dinero, en especial a largo plazo. Los planes de pensiones son básicamente fondos de inversión con algunas diferencias que explicaremos más abajo.

Hemos visto cómo las dos categorías anteriores, los depósitos y la renta fija, compartían la característica de formar parte del balance de las entidades emisoras en el pasivo. Éstas toman prestado tu dinero y lo invierten para su propia rentabilidad en negocios propios o ajenos.

Un fondo de inversión es muy distinto. Se trata de un tipo de persona jurídica —una sociedad— constituida con el fin exclusivo de contener inversiones. El dinero de los clientes entra en ese fondo y con él se compran inversiones, normalmente títulos de renta fija o variable. Igual que pasa con las acciones, y con los títulos de renta fija —salvo si la entidad emisora es el propio banco—, los fondos de inversión tampoco forman parte del balance de la entidad a través del cual los compramos, no son pasivo de ésta y si quebrara, nuestro fondo de inversión no se vería afectado en absoluto.

Este tipo especial de sociedad tiene contratada una entidad gestora —que normalmente es la que lo ha constituido al principio— que toma las decisiones de invertir o desinvertir y una depositaria que es la que se encarga de comprar y custodiar los títulos que el fondo compra.

Cuando un cliente le pide a su entidad (vamos a llamarla el banco Azul) que suscriba 64

1.000 € en el fondo de inversión de nombre Fondo Crecimiento, éste entrega el dinero del cliente a la gestora (llamada, por ejemplo, Foncre) a cambio de un determinado número de unidades del Fondo Crecimiento que el banco Azul deposita en la cuenta de valores del cliente.

La gestora Foncre coloca el dinero que ha recibido en la cuenta corriente que el Fondo Crecimiento posee en el banco Rojo, que es la entidad depositaria elegida por aquél. Más adelante, la gestora Foncre decide comprar determinados títulos y le da la orden al banco Rojo para que acuda a la bolsa de valores y compre esos títulos usando el dinero que el Fondo Crecimiento tiene en la cuenta corriente y deposite los títulos en la cuenta de valores que el fondo tiene en ese mismo banco Rojo.

Cada día, la gestora Foncre observa en la bolsa el valor de los títulos que el Fondo Crecimiento tiene y divide el total de las inversiones en ese día por el número de unidades que el fondo emite. Ese valor se llama «valor liquidativo» o *Net Asset Value* (NAV) en inglés. Es el precio al que un nuevo inversor del fondo compraría unidades o uno ya existente las vendería en ese mismo día.

Como se puede comprender, el valor del fondo se ve alterado constantemente de manera directa por distintos factores:

- Las subidas y bajadas de las cotizaciones de los títulos, incluida la posible pérdida total del valor de algún título por la quiebra de la compañía emisora.
- Los dividendos o intereses que esos títulos abonen al fondo.
- Las comisiones que las entidades gestora y depositaria le cobren al fondo por sus servicios.

Además, de manera indirecta, las entradas y salidas importantes de dinero del fondo pueden obligar a la gestora a tomar decisiones de

venta o compra no oportunista que afecten a corto plazo al valor de los activos que tiene éste.

Ya sabemos de modo general cómo funciona un fondo de inversión. Aunque existen algunos que invierten en inmuebles, oro u otros tipos de inversiones, solo vamos a fijarnos en aquellos que lo hacen en títulos de renta fija o variable en distintas proporciones.

Cada fondo tiene una determinada definición de su política de inversión y de su método de comercialización, así como una determinada estructura de comisiones. El 65

cliente debe conocer estas características cuando invierte en un fondo porque debe exigirle que siempre se comporte de esa manera, sin que la gestora pueda cambiar ninguna de ellas sin informar debidamente a los propietarios de las unidades y dándoles la oportunidad de salirse del fondo si no están de acuerdo con las modificaciones.

En España, en función del tipo de inversión, los fondos se clasifican en:

- FIAMM: invertidos en activos del mercado monetario, de manera habitual letras y pagarés con un vencimiento menor a 18 meses. También llamados «fondos de dinero», son muy estables —apenas fluctúan— y el valor de su participación suele crecer con lentitud, es decir, da al inversor una rentabilidad reducida, normalmente algo menor a la inflación.
- FIM de renta fija: fondos de inversión mobiliarios en renta fija que lo hacen solo en bonos y obligaciones, con una fluctuación y rentabilidad normalmente moderadas.
- FIM de renta fija mixta: su inversión es en su mayor parte en renta fija pero invierte también un porcentaje en la variable.

- FIM en renta variable: prácticamente toda su inversión se realiza en este tipo de títulos. Son los que más fluctuaciones tienen y pueden arrojar pérdidas significativas, pero en el plazo muy largo suelen obtener rentabilidades muy superiores a todos los demás.

En España, la rentabilidad de un fondo se ve solo a través de la evolución positiva o negativa de su valor liquidativo. Hay otros países en los que los fondos pagan a sus propietarios los intereses o dividendos que reciben de las compañías. En España esto no es así, lo que ofrece una extraordinaria ventaja fiscal porque el cliente no se ve obligado a declarar una ganancia hasta que no vende el fondo y solo lo hace por la plusvalía —o ganancia— obtenida con la parte de la que se ha desprendido.

En España, la mayor parte de fondos tienen solamente una comisión interna que la gestora cobra por su labor. Pero también hay algunos fondos que cobran una comisión al cliente al entrar en ellos o al retirar el dinero a cambio de cobrarles una comisión de gestión inferior. Esta segunda opción es muy interesante para el inversor a largo plazo porque en pocos años se amortiza esa comisión inicial. Y es también interesante para la gestora o la entidad comercializadora porque puede recuperar más pronto el coste de la

venta y las comisiones que paga a sus agentes por vender el fondo. Esto es así, siempre y cuando el período de amortización de esa comisión no sea excesivo.

Planes de pensiones

Aunque su estructura legal es un poco más compleja, a efectos prácticos se puede decir que un plan de pensiones es un fondo de inversión con algunas ventajas fiscales.

Cuando hablamos de planes de pensiones utilizamos los términos «participaciones» y

«partícipes» en vez de «unidades» y «propietarios» de las mismas, pero es muy habitual confundir unos con otros.

Otra característica es que la comisión máxima que el cliente debe pagar está limitada legalmente y que nunca se puede cobrar ninguna más por aportar dinero o traspasar un plan de una entidad a otra.

Pero lo que hace a los planes de pensiones muy atractivos es la ventaja fiscal.

Podemos invertir en ellos hasta un cierto máximo anual y todo lo que aportemos será considerado en nuestra declaración de IRPF como si no lo hubiéramos ganado, por lo cual Hacienda nos devolverá las retenciones que nos haya aplicado sobre nuestros ingresos por ese importe.

Es verdad que cuando nos jubilemos pagaremos los impuestos que nos correspondan que ahora no hemos abonado pero, en general, los tipos impositivos durante el período de jubilación son muy inferiores a los de la etapa activa y por eso es interesante postergar el pago de los impuestos hasta el momento en que haya bajado.

Recomendamos de todos modos consultar a un experto fiscal porque la fiscalidad de los productos varía con cierta frecuencia y si aquí fuéramos demasiado específicos correríamos el riesgo de quedar desactualizados enseguida.

Seguros de ahorro

Es un tipo de producto que no recomendamos. Las compañías de seguros, al observar que los clientes tenían una cierta tendencia a dejar de pagar su seguro de vida, diseñaron

67
productos que combinan el ahorro y la inversión dentro de uno solo. Suelen ser productos que solo arrojan rentabilidad a muy largo plazo, y que a menudo incluyen al principio, costes importantes de administración y comercialización de modo que tienen fuertes

penalizaciones por retirada temprana. Los abordaremos con mayor detalle más adelante.

68

10

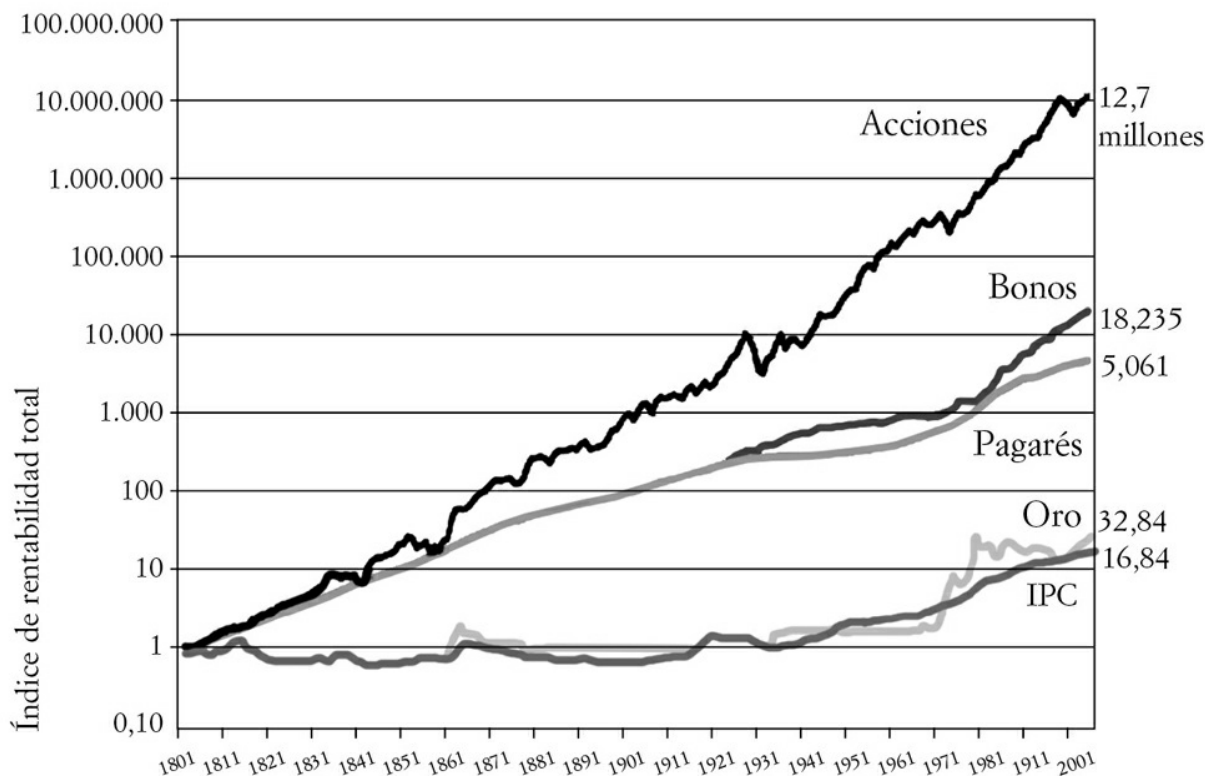
El extraordinario valor del tiempo

«Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras», pero doscientos años de historia de las bolsas pueden enseñarnos mucho. Los datos son contundentes y espectaculares, y no dejan de resultar asombrosos.

El gráfico de la página siguiente contiene en nuestra opinión toda la sabiduría que un particular necesita para entender las inversiones a largo plazo. Vamos a explicarlo en detalle.

El título del gráfico, «Índices de rentabilidad total nominal entre 1802 y 2006», se refiere a «rentabilidad total» porque incluye no solo la apreciación del valor de las acciones, sino también los dividendos que las compañías han pagado a sus accionistas (dato que muchos olvidan al valorar la bolsa). Emplea el adjetivo «nominal» porque en la rentabilidad no están descontados el efecto de los impuestos y de la inflación. Y usa el término «índice» porque, partiendo del valor de 1 \$ invertido en cada uno de los activos, muestra el valor total de ese dólar a lo largo del tiempo acumulando la rentabilidad de cada año sobre la del anterior.

69



Índices de rentabilidad total nominal entre 1802 y 2006 (en dólares)
[7]

El gráfico dibuja el desarrollo del valor del Índice de Precios de Consumo (IPC), que es la medida de la inflación, el oro, los pagarés del Tesoro (a los que equivalen los *bills* estadounidenses), los bonos u obligaciones y las acciones de empresas.

Para entender este gráfico es muy importante fijarse en que está muy comprimido porque de lo contrario sería imposible reproducirlo. En el eje del índice de rentabilidad total, en lugar de representar en cada raya un incremento igual —por ejemplo de 10 \$, que daría unos valores de 20 \$, luego 30 \$, 40 \$ y así sucesivamente—, se ha optado por que el valor de cada raya multiplique de forma progresiva por diez el de la anterior, hasta 100.000.000 \$.

De no haber optado por esa compresión, y si la distancia entre cada raya del gráfico fuera de 1 cm., éste alcanzaría... ¡100 kilómetros de

altura! Así de impresionante es el valor del interés compuesto cuando observamos plazos muy largos.

Con la espectacularidad que ofrece cubrir a esta escala un período histórico extraordinariamente largo, de dos siglos, el gráfico nos permite ver el valor inferior de todos los tipos de inversión comparados con las acciones.

70

Como se puede observar, el oro —que despierta la imaginación de la gente como la inversión más atractiva y segura— solamente consigue mantener su valor a lo largo del tiempo. Por esa razón se considera que el oro es un valor refugio, porque protege de manera adecuada de la inflación. Con él se puede especular si se compra y se vende en períodos cortos si se tiene suerte. No vale, sin embargo, para invertir porque no produce riqueza y tampoco para ahorrar porque está sujeto a fluctuaciones que pueden hacernos perder dinero si necesitáramos venderlo con urgencia. Como todos los bienes tangibles, el oro crece prácticamente al mismo ritmo que la inflación porque éstos —oro, casas, cuadros, sellos o acero— dependen de la demanda de los compradores, quienes están siempre limitados por el valor de su dinero. Los pagarés y los bonos presentan un resultado mejor. El mismo dólar que, invertido en oro, se convirtió solo en 32 \$ tras doscientos cinco años, invertido en pagarés se convirtió en 5.061 \$, en bonos en 18.235

\$. Esta diferencia nos demuestra que los que toman prestado dinero de los inversores se ven obligados a retribuirles siempre con algo más que la inflación, un valor que crece cuanto más largo es el plazo (los bonos son a largo plazo y los pagarés a corto). Esas pequeñas diferencias con la inflación se vuelven muy abultadas en el largo plazo debido al funcionamiento del interés compuesto (véase la regla del 72 en el capítulo «El tiempo multiplica el dinero»).

Ahora bien, ¿qué son esos 5.000 o 18.000 \$ comparados con los 12.700.000 \$ en que se convirtió al cabo de doscientos cinco años el

dólar que se invirtió en acciones? Es verdad que estamos hablando de rentabilidad total real, es decir, sin contar la pérdida del valor del dinero por la inflación y teniendo presente los dividendos y la apreciación de las acciones. Si aplicamos la misma inflación que muestra el gráfico, cada dólar del principio valdría hoy 32 \$, y habría que dividir por 32 el importe actual para saber cuál ha sido la ganancia real del período. Si dividimos 12.700.000 \$ entre 32 nos da que un dólar de 1800 se ha convertido en 396.875 \$ (en precios de 1800).

Y esto se parece mucho a lo que podemos observar si invertimos nuestro dinero en fondos de renta variable. En España, los fondos de inversión tienen un tratamiento fiscal extraordinariamente ventajoso porque no hay que pagar impuestos por los dividendos recibidos ni por la apreciación de las acciones que contienen hasta que no los vendemos.

Así pues, la rentabilidad que muestra un fondo de inversión es semejante a la de este gráfico, una rentabilidad total y nominal.

71

72

73

TERCERA PARTE

Protege tus ingresos

74

1

No confundas seguro con ahorro

Acumular un patrimonio de independencia financiera a largo plazo es lo más importante, pero proteger el presente es claramente lo más

urgente. Evita los productos mixtos como planes de jubilación o seguros de vida entera; o lo que es lo mismo: protégete de verdad.

A finales de los años setenta nació en Estados Unidos un concepto que transformó de manera radical la industria aseguradora en el ramo de los seguros de vida. Su mayor promotor fue Art Williams, quien, partiendo de cero, creó en poco más de ocho años la mayor compañía de seguros de EE.UU. medida en total de capitales de cobertura. El concepto se resumía en la frase « *Buy term and invest the difference* » «compre un seguro temporal e invierta la diferencia».

En efecto, en Estados Unidos, donde la responsabilidad individual sobre el propio futuro está más desarrollada, prácticamente todas las familias tenían y tienen productos que aseguran los ingresos en caso de fallecimiento y crean un patrimonio para la jubilación si se sigue vivo.

El problema era el tipo de productos de los que disponían en aquel momento: seguros de vida entera (*Whole Life*) y todas sus variantes. Su principal defecto era y es mezclar en ellos mismos la protección y el ahorro. En España contamos con un producto muy común de este tipo, los planes de jubilación (que no deben confundirse con los de pensiones).

El origen del problema

75

Cuando un agente trata de vender un seguro de vida, a menudo se encuentra con que el cliente muestra un rechazo inicial que expresa, más o menos, con estas palabras: «Si vivo, todos seremos pobres; pero si muero, los que queden se harán ricos». Hay que reconocer que no le falta razón, en parte porque un seguro de vida tiene más sentido si va acompañado de un buen programa de inversión para la jubilación.

Basándose en esto, el sector asegurador desarrolló productos que mezclaban ahorro e inversión. Hay varias e importantes razones por las que son un ejemplo de ineficiencia.

La primera, que llevan a pagar un seguro por más tiempo del que se necesita. El de vida debe cubrirnos solo mientras tenemos responsabilidades importantes como hijos pequeños o una hipoteca y no disponemos aún de un patrimonio que nos permita vivir de él sin depender de los ingresos. Al contratar uno de estos productos, pagamos un seguro por tanto tiempo como contribuimos al ahorro, y ese dinero podría mejorar nuestro plan de inversión.

Además, el ahorro se invierte con la misma política para todos los clientes del producto sin tener en cuenta su edad, su actitud ante el riesgo y, por tanto, en productos con rentabilidad garantizada, que, desgraciadamente, es pequeña.

Como consecuencia de lo anterior, para poder proyectar una cantidad que parezca significativa para el futuro hay que hacer que la cuota sea importante y ésta, sumada a los costes del seguro, más las comisiones y gastos, lleva a un esfuerzo excesivo o a reducir gravemente las expectativas para el futuro.

Del mismo modo, estos productos son complicados de explicar y, por tanto, solo los pueden comercializar agentes muy experimentados que esperan unas comisiones suficientes por venderlos. Y como el riesgo de que el cliente deje de pagar al poco de haber empezado es alto, se construyen con unas penalizaciones grandísimas por retirarse de manera anticipada.

Finalmente, la explicación del producto suele ocultar de forma cuidadosa el devastador efecto de la inflación, que se va a comer en el camino casi toda la rentabilidad convirtiéndolo en la práctica en una solución similar a guardar los billetes en un calcetín o debajo del colchón.

La solución

76

Como hemos expuesto ya, la inversión a muy largo plazo en la economía productiva a través de fondos de inversión y planes de pensiones de renta variable, gracias a la diversificación y a la promediación de precios, admite con aportaciones periódicas muy modestas alcanzar patrimonios muy considerables, muy por encima de las expectativas de una persona asalariada.

Y eso permite, mediante un seguro de vida de riesgo puro, adquirir una cobertura importante que realmente pueda reemplazar los ingresos de la persona fallecida o discapacitada.

77

2

El seguro de vida de la hipoteca, ¿es obligatorio?

Si tienes un seguro de vida que te vendieron con tu hipoteca, te sorprenderá descubrir que probablemente no te valga para mucho porque éste, renovable anualmente está pensado para proteger el crédito del banco, no tus ingresos.

En España, el 80 % de la población es propietario de una vivienda y lo es gracias a una hipoteca. Y por culpa de ésta muchas personas tienen varios productos bancarios y aseguradores que nunca quisieron comprar ni entienden para qué valen: dos planes de pensiones, un seguro de hogar, dos de vida, una cuenta corriente y dos tarjetas de crédito, además de haber domiciliado su nómina y sus recibos.

Si ése es tu caso, lo peor de tu situación es que estás convencido de que no eres tú quien necesita esos productos, sino tu banco. Por eso les tienes muy poco afecto y, si pudieras, los cancelarías. En especial el seguro de vida. Como no te lo han explicado, sino que te lo han exigido, piensas que es una manera de tirar el dinero, pero que el

banco lo necesita para poder cobrar el préstamo en caso de que te ocurra algo. Si eso es lo que piensas, estás totalmente en lo cierto, porque ésa es la razón por la que tu banco te lo ha vendido.

Dado que la entidad no está en absoluto convencida de que entiendas la conveniencia del seguro de vida para ti, te ha vendido una modalidad que es la que el banco necesita para poder aprobar el préstamo y no se ha atrevido a explicarte la que a ti en realidad te convendría. Por ello, probablemente tienes: (1) un seguro de vida anual renovable, (2) con muchas y complicadas exclusiones para no tener que hacer muchas preguntas, (3) solo por el importe de la hipoteca, (4) con capital decreciente para ajustarse siempre al saldo de dicha hipoteca y (5) en muchos casos, adicionalmente, se han atrevido a cobrarte de golpe varios años de seguro incrementando el saldo del préstamo.

78

Veámoslo en detalle.

1)

Un seguro es una manera de diluir un riesgo haciendo que todos los que están sujetos a este último puedan ser rescatados en caso de ser ellos los que sufren el siniestro. En el caso del seguro de vida, todos pagamos un poco de dinero para que aquellos de nosotros que falezcamos o quedemos inválidos dejemos a nuestra familia bien cubierta.

Como es lógico, el seguro de vida es tanto más caro cuanto mayor es uno y por eso en los que son renovables anualmente nos suben la prima cada año. Es verdad que en los primeros años —cuando apenas tenemos riesgo— pagamos muy poco, pero nadie nos hace ver que posteriormente —cuando el riesgo sea elevado— la prima será tal vez tan alta que no podremos pagarla. Además, en muchos seguros de este tipo hay cláusulas que permiten a la compañía no renovarte si se ha producido un cambio en el riesgo, el cual te

obligan a comunicar a la compañía. Hay que tener en cuenta que cuanto más baja sea la prima, más dinero te podrán prestar sin superar un ratio del 40 % de los ingresos en cuotas de préstamos y seguros.

2)

Como el banco no confía en que estés dispuesto a rellenar un cuestionario médico, te vende un seguro en el que el empleado pueda pasar de puntillas sobre la cuestión sin hacer apenas preguntas. Naturalmente, las compañías incluyen en ese tipo de seguro un montón de cláusulas a las que acogerse para no pagar los siniestros dudosos. Y, como consecuencia, te limitas a pagar sin preguntar y nunca sabes si de verdad estás cubierto.

3)

El objetivo del banco es asegurar la recuperación de su préstamo, por lo que no ha entrado probablemente a considerar de manera detallada cuáles son tus necesidades reales de protección. La cuota del préstamo es solo una parte del déficit que le queda a la familia en caso de fallecimiento. Como ya hemos comentado en los primeros capítulos del libro, en una situación así hay que reemplazar todos los ingresos que se pierden. Para poder vivir de la rentabilidad de ese capital sin que se agote, debe tener un valor de aproximadamente diez veces el ingreso anual, si es posible.

4)

Por la misma razón, algunos bancos financian dentro del préstamo la prima del seguro de los primeros cinco a diez años para asegurarse así de que no cancelas 79

demasiado pronto el seguro y no dejas de pagar la prima. Para el banco es importante tanto por razones de riesgo como para no perder la comisión que le paga la compañía de seguros. Para ti, la consecuencia es que eso te dificulta cambiar de aseguradora o de

producto y te incrementa el coste en intereses de tu préstamo. Además, muchos clientes, cuando cambian su hipoteca de banco, se olvidan de reclamar la devolución de la parte de la prima no consumida.

5)

Antes, en los casos en que no te financiaban la prima del seguro, simplemente podías dejar de pagarlo o contratarlo con otra entidad. Ahora las entidades incluyen en sus escrituras de hipoteca cláusulas que condicionan los intereses que te cobran al mantenimiento de todos los productos adicionales.

¡Qué gran fracaso comercial! Hay bancos que no se atreven a ofrecer a sus clientes soluciones y productos atractivos, sino que se amparan en la venta cruzada de un producto —el crédito— para conseguir colocar lo demás.

Vamos a darte las claves para invertir esta situación.

1)

Busca tu contrato de seguro de vida y confirma si es anual o a plazo, y si es de prima creciente o constante. Si es anual o de prima creciente es recomendable reemplazarlo cuanto antes. Contrata, ahora sí, un seguro a plazo a prima constante o nivelada.

a)

«A plazo» quiere decir que tendrás un contrato de quince o veinte años y, por tanto, la aseguradora no tendrá derecho a cancelarlo unilateralmente si cambia tu situación de riesgo. Por ejemplo, si se te diagnostica cáncer o diabetes estás obligado por contrato a comunicarlo a la aseguradora y, con un seguro anual, ésta podría tener derecho a aumentar la prima para adecuarla a tu nivel de riesgo, o incluso a cancelarla.

b)

«De prima constante o nivelada» quiere decir que pagarás exactamente lo mismo ahora que dentro de veinte años. Ten en cuenta que una creciente aumenta en función del riesgo que representas, es decir, que dentro de veinte años puede costarte con facilidad ocho veces lo que pagas hoy y tal vez no tengas los ingresos necesarios para mantener el seguro cuando más lo necesitas.

80

2)

Decide el plazo que te conviene. Calcula los años que faltan para que tu hijo menor cumpla veintiséis años. Elegimos esta edad porque es en la que un estudiante normal que quiera terminar una carrera universitaria debe haberla acabado ya y ha tenido tiempo para encontrar trabajo. Por supuesto, sabemos que muchas veces se dará el caso de que no haya terminado aún su carrera o de que todavía no tenga empleo. Sin embargo, a esas alturas, la responsabilidad de los padres en caso de necesidad ya ha desaparecido por completo y no es imperativo que la cubran con un seguro.

3)

Vigila las exclusiones del seguro de vida que contratas. Hay tres razonables y que puedes controlar:

a)

La conducción bajo efecto de alcohol o estupefacientes

b)

La imprudencia temeraria así declarada por un juez

c)

El suicidio durante el primer año de la póliza

Las compañías tienen otras exclusiones por riesgos extraordinarios que están cubiertas por el Consorcio de Compensación de Seguros, por lo que no deben preocuparte. Pero muchas veces hay exclusiones de todo tipo —picaduras de serpientes, asta de toro...— que no puedes controlar. La cuestión es sencilla: no tienes ni idea de cuál será la causa de tu fallecimiento y no puedes permitirte pagar quince años tu póliza de seguro para que el día de mañana tu familia quede desprotegida simplemente porque —¡oh, sorpresa!— eso que te ha ocurrido no estaba cubierto.

Estudia bien las condiciones generales de tu seguro de vida, así como las especiales y las particulares, o cualquier anexo que te hagan firmar.

4)

Contrata todo el capital de cobertura que necesites y que se mantenga hasta el final. Como ya hemos dicho, en caso de fallecimiento o de invalidez, pagar la hipoteca al banco es solamente una de las obligaciones que recaerán sobre tu familia. Necesitas poder mantener el nivel de vida de ésta para que no caiga sobre ella una desgracia económica, además de la personal. Una manera simple de estimar la cobertura que necesitas es calcular primero la bajada en los ingresos que se produciría; para ello verifica cuál es tu base de cotización y qué porcentaje ⁸¹

de ésta le correspondería a tu cónyuge en caso de fallecimiento. En caso de invalidez, la bajada no es tan importante pero los gastos aumentan notablemente.

Una vez tengas la cifra estimada de ese déficit mensual, multiplica esa cantidad por 12 y por 20 para obtener la cobertura deseable. El total es el dinero que, invertido de manera conservadora, te daría aproximadamente el importe de tu déficit mensual sin consumir el

capital. Por ejemplo, si el déficit es de 500 €, el capital necesario sería de 120.000 € ($500 \times 12 \times 20$). 120.000 € invertidos a un 5 % darían 6.000 € anuales (500 € mensuales).

5)

Si tu banco te ha cobrado varios años de seguro y te los ha financiado con la hipoteca, estás de suerte, porque tienes muy fácil recuperar la cantidad de prima no utilizada para cambiarte a otro seguro. Basta con solicitar por escrito al banco

—o a la aseguradora presentada por la entidad— que te cancelen la póliza de seguro y te abonen la prima no utilizada en tu cuenta. El banco no podrá forzarte a que la uses para repagar el préstamo. Eso sí, asegúrate de tener previamente contratada tu nueva póliza de seguro de vida para no quedar en ningún momento sin cobertura.

6)

No está nada claro que el banco pueda obligarte a tener un seguro de vida. Tal vez lo hayan puesto como condición para aprobarte el préstamo, pero eso no te obliga a mantenerlo. Más probable aún es que hayan condicionado el tipo de interés a que mantengas tu seguro de vida y otros productos con el banco. La práctica de modificar el interés de crédito en función de otros productos contratados es ilegal en muchos países pero aún no en España. Por ello, haz bien los cálculos para saber cuánto te incrementará la cuota.

Las soluciones que proponemos no son necesariamente baratas y menos en el corto plazo. Pero no hay nada más caro que pasarse la vida pagando una prima creciente para descubrir demasiado tarde, cuando ocurre el siniestro, que la has estado abonando para nada porque no examinaste cuidadosamente las cláusulas del seguro contratado y dejaste la cuestión en manos del banco y de sus intereses.

Revisa si pagas demasiado por proteger tu coche o tu hogar y reduce esos gastos si es necesario, pero concede la prioridad necesaria a la protección de tu bien más importante: tu familia. Y la mejor manera de ahorrarte el seguro de vida es disponer cuanto antes de un patrimonio líquido que lo haga innecesario.

82

83

3

El riesgo de dependencia

Un 30 % de la población se hallará en algún momento de su vida en una situación de dependencia grave o de gran dependencia. Cubrir ese grave riesgo, sin embargo, hoy día es fácil y nada caro.

Al hablar de la línea de la vida, nos hemos referido a la fase posterior a la jubilación como un período en el que los problemas se han acabado porque ya habremos alcanzado la independencia financiera y estaremos en posición de disfrutar de ella tranquilamente.

Pero, del mismo modo que hemos incluido la necesidad de proteger los ingresos durante el tiempo en que aún no hemos acumulado suficiente patrimonio, tenemos que ocuparnos también de un riesgo que no habíamos previsto de manera adecuada en nuestro plan: el seguro de dependencia.

Al hablar del seguro de vida hemos mencionado la conveniencia de que cubra adicionalmente la invalidez absoluta y permanente. En efecto, ésta puede provocar una reducción de los ingresos pero, sobre todo, acarrea un significativo incremento de los gastos que es necesario proteger para que nuestro plan no descarrile.

El plan propuesto prevé que podamos interrumpir el seguro de vida una vez que nuestro patrimonio haya alcanzado un nivel suficiente y

que nuestras responsabilidades

—hijos menores, hipoteca...— hayan desaparecido. Es razonable no seguir cubriendo este riesgo porque ya tenemos nuestro propio patrimonio para cubrirlo y el ahorro que supone puede ayudarnos a acelerar la acumulación de patrimonio.

Ahora bien, después de la jubilación, a medida que nuestra edad avance, el riesgo de sufrir una enfermedad que nos deje en una situación de dependencia se agrava aceleradamente. Se estima que en España un 30 % de la población se hallará en algún 84

momento en una situación de dependencia debido a enfermedades cardiovasculares, Alzheimer, accidentes, esclerosis ósea...

La sociedad va tomando conciencia de la extraordinaria carga que esto representa para las familias, en especial para las mujeres que, por alguna razón, suelen ser quienes se ocupan de las personas mayores hasta su muerte, y se han desarrollado ya terapias psicológicas para quienes cuidan a personas dependientes. Hay un sector económico creciente alrededor de la atención a la dependencia.

Sin embargo, si el sistema de pensiones ya está sujeto a extraordinarias amenazas debido a las tendencias demográficas, en el caso de la dependencia el desfase es extraordinario. No hay manera de que el sector público aporte suficientes recursos para cubrir las necesidades en esta área.

Es simplemente injusto que una sociedad desarrollada siga desentendiéndose de la cuestión amparándose en la colaboración desinteresada de las personas que atienden a los dependientes. Y la solución no tiene que ser solo, ni siquiera de forma principal, un incremento del gasto público. Es necesario un cambio de mentalidad, una asunción conjunta del problema y el desarrollo de ideas innovadoras para resolverlo. En otros países, por ejemplo, se están ensayando modelos colaborativos en los que se usan recursos ociosos

e incluso el cuidado de determinados tipos de dependencia a cargo de personas con problemas distintos. Los bancos de tiempo son una idea cargada de futuro para la resolución de este problema.

En este libro nos limitamos a aportar la solución individual completando nuestro plan con un seguro de dependencia una vez que se interrumpa el de vida e invalidez.

El seguro de dependencia es un producto bastante nuevo y consiste, por ejemplo, en una renta vitalicia que se puede contratar por importes desde 500 hasta 3.000 €

mensuales que se empezarían a cobrar desde el momento en que se obtenga la calificación oficial de persona dependiente.

Los costes de este seguro son muy razonables en relación con los beneficios económicos que puede aportar al asegurado y lo importante es que constituye una solución para evitar la pesada carga que puede recaer sobre los hijos o el cónyuge, la cual que puede destrozar literalmente la vida.

85

4

Otros seguros

Revisando tus seguros puedes hallar algunas oportunidades para reducir tus gastos mensuales, lo que también te ayudará a poner en marcha tu plan al concederte un mayor margen de maniobra.

Vamos a examinar ahora algunos seguros que tal vez hayas contratado e incluso hayas olvidado que guardas en algún cajón y que año tras año rascan un poquito tu cuenta corriente. Los agrupamos aquí porque, a pesar de que no son objeto de nuestra atención en este plan, sí pueden contribuir a reducir tus gastos.

Decesos

Uno de los productos aseguradores que más penetración tiene en España es el seguro de decesos y tradicionalmente suele trasladarse de padres a hijos sin que nadie cuestione su conveniencia. Es un seguro barato, aunque no muy eficaz, puesto que se pagan cuotas durante toda la vida para asegurar un riesgo económico que, cuando se produce, no excede de los 6.000 €, aproximadamente, a precios de hoy. Sin embargo, puede que se contrate más por el servicio ofrecido, para no tener que ocuparse de la burocracia necesaria en momentos muy difíciles de sobrellevar.

Por eso no insistiremos en luchar aquí contra un concepto tan arraigado en la mentalidad popular y aceptamos que no es contraproducente y que bien está si proporciona tranquilidad a los asegurados en un aspecto que consideran importante.

Lo que sí nos atrevemos a proponer es que contrates uno de prima creciente, o lo cambies, porque será mucho más barato en los primeros años, que es cuando no 86

tenemos patrimonio y necesitamos ese margen para generarlo. Al cambiar una póliza nivelada a otra creciente se producirá un pequeño ahorro mensual que podrá ayudarnos a implementar nuestro plan. Puede que a largo plazo se vuelva demasiado caro, pero si has invertido correctamente dispondrás de un patrimonio acumulado y podrás decidir si mantenerlo o cancelarlo.

Hogar

El seguro de hogar nos ofrece una pequeña oportunidad de ahorro. Nuestra recomendación es contratar una buena cobertura ante los daños importantes que pongan en riesgo el valor total de nuestra casa en lugar de complejas pólizas multirriesgo hogar con muchas de ellas y muy caras.

Prestemos especial atención al continente para asegurarnos bien de que cubre el valor de reponer la construcción sin incluir el valor del

terreno. En cuanto al contenido, aseguremos una cantidad razonable que no incurra ni en sobreseguro ni en infraseguro.

Añadamos una buena cobertura de responsabilidad civil y prácticamente ya tendremos todo lo que necesitamos.

Es muy importante prestar atención para no caer en los riesgos de infraseguro o sobreseguro. La mayoría de las personas no saben que en ambos casos la cobertura real se ve afectada y las indemnizaciones podrán ser menores de lo esperado o las primas innecesariamente altas.

Muchas compañías ofrecen un servicio de atención de profesionales para reparaciones de todo tipo. Debemos utilizarlo si es de calidad pero no pretendamos realizar mediante el seguro todas las reparaciones domésticas que sean necesarias porque, con toda probabilidad, la compañía dejará de cubrirnos en cuanto detecte una siniestralidad mayor de lo normal.

Automóvil

El seguro de automóvil se ha convertido en un producto de los que en inglés se conocen 87

como *commodities*, es decir, en los que ya solo importa el precio. Lo mejor que podemos hacer para reducir el gasto es utilizar un buen comparador de seguros, elegir una compañía solvente y pedir que nos ofrezcan cobertura con franquicia. Con la franquicia nos ahorraremos mucho en la prima, la cual sería inútil pagar porque cuando tenemos daños pequeños tendemos a no reclamarlos precisamente para que no nos suban la prima. Y, por supuesto, en cuanto el coche tenga más de cuatro o cinco años, o incluso antes, es recomendable pasar a un seguro a terceros.

Salud

Al respecto de este seguro, lo único que cabe aconsejar es mirar bien cuáles son nuestros hábitos, en qué ocasiones vamos a preferir acudir a la sanidad pública y ver si hay una póliza que resulte complementaria para no contar innecesariamente con una doble cobertura.

88

89

CUARTA PARTE

El endeudamiento

90

1

¿Qué es una deuda?

No te endeudes para consumir ni para especular. Puedes hacerlo para invertir, aunque respetando algunas reglas. Si tienes paciencia, sin embargo, la inversión es el doble de eficiente que el endeudamiento. Piénsatelo bien.

Una deuda es la obligación que asumimos de devolver una cantidad de dinero que alguien nos ha prestado. Normalmente la contraemos para poder pagar algo cuando no tenemos el dinero suficiente a fin de hacerlo y es una forma de adelantar el disfrute de una cosa que de otro modo tendríamos más tarde o tal vez nunca.

¿Son malas las deudas? Pueden serlo, incluso en un grado muy alto, pero también las hay incluso buenas. Todo depende del fin para el que se contraigan y de otras características.

Veamos cómo se clasifican:

1)

Según la forma de disposición y devolución:

-

Préstamos que se abonan del todo de una sola vez y se devuelven mediante cuotas fijas que incluyen capital e intereses hasta que se cancela la deuda.

-

Líneas de crédito, de las que se puede disponer parcialmente, repagar, volver a disponer de ellas, etc. mientras dure el plazo y que hay que devolver por completo al final o renovarlas por otro período.

-

Tarjetas de crédito, que se devuelven con cuotas como los préstamos pero de cuyo crédito se puede volver a disponer como las líneas de crédito.

2)

Según el destino al que se dediquen:

-

Deudas para consumir: pagos en restaurantes mediante tarjeta de crédito, 91

préstamos para vacaciones o financiación de ropa en grandes almacenes, por ejemplo.

-

Deudas para invertir: una hipoteca para comprar la casa, una línea de crédito para montar un negocio.

-

Deudas para especular: para comprar lotería o para invertir en bienes tangibles especulativos como el oro o el arte, e incluso para invertir en renta variable.

Una buena planificación financiera debería distinguir en principio entre deudas a evitar totalmente y aceptables.

Deberían evitarse todas las deudas de consumo, en especial las de tarjeta de crédito, salvo si se pagan a fin de mes.

En general, ninguna deuda debería durar más que el disfrute natural del bien que se adquiere con ella: un año para las vacaciones, cinco para el coche, treinta para la casa...

Son aceptables las deudas para invertir siempre que tengamos claro que lo estamos haciendo en algo que compramos claramente por debajo de su valor y que no nos dejamos engañar por el ansia de disfrutarlo. Véase el capítulo «Comprar o alquilar una vivienda», donde se aborda esto de manera más detenida.

Y ni que decir tiene que en las deudas para especular se combinan ambos males, el de la especulación y el de la deuda.

Matemáticamente, las deudas son siempre peores que las inversiones y vamos a explicarlo con un ejemplo.

En un préstamo de 100.000 € a un tipo de interés del 10 % y a devolver en plazos durante diez años, la cuota a pagar sería de 1.321 €. Sabiendo esto, si pudieras invertir 1.321 € mensuales durante diez años a un tipo de interés del 10 %, ¿cuánto dinero tendrías al final?

Siempre que he hecho esta pregunta, me han dicho a ojo: «Pues... 100.000 €, ¿no?».

Pues no; al final tendríamos 270.704 €, mucho más del doble, gracias a nuestro ya viejo conocido, el «interés compuesto».

A pesar de la enorme ventaja de ahorrar para comprar, la mayoría de la gente prefiere endeudarse para disfrutar del bien inmediatamente, pero también porque se sienten más capaces de comprometerse a pagar la cuota de un préstamo que de mantener la disciplina 92

de un ahorro regular. Sin embargo, el hecho de que sea una práctica mayoritaria no quiere decir que sea buena. Y este libro se ha escrito para convencer a mucha gente de que hagan las cosas de manera diferente a como las han venido haciendo.

Lo que es verdaderamente importante es que apliques el principio de «pagarte a ti mismo antes que a nadie», lo que significa que abones en primer lugar tu seguro de vida, tu plan de pensiones y tu plan de ahorro, y solo en segundo lugar las cuotas de tus préstamos, tus tarjetas y tus recibos de luz o de gas. Gracias a este principio, no corres el riesgo de no hacer esos pagos a terceros, porque tus acreedores no olvidarán en ningún caso lo que les debes. Y, por el contrario, si postergas los pagos a ti mismo, probablemente nunca los recuperarás.

93

2

¿Cómo salir de deudas?

Si somos disciplinados, una reestructuración de deudas combinada con un plan de ahorro e inversión puede ser la mejor manera de salir de ellas. Pero solo si somos disciplinados, insistimos.

En primer lugar debemos ordenar las deudas y salir de ellas en orden inverso a su calidad, eliminando antes las menos aconsejables y dejando para el final las contraídas para invertir.

Sin embargo, para salir de deudas tenemos que hacer un gran esfuerzo que tal vez elimine toda posibilidad de implementar un plan financiero. Por ello, y siempre que sea posible, debemos intentar

abordar un programa de reestructuración de deuda combinando todas en una sola, a poder ser la hipotecaria, con el objetivo de reducir la cuota mensual pero con el fuerte compromiso a la vez de dedicar TODO lo que ahorremos a invertir para nuestro futuro.

Hay bancos y otras entidades que se dedican a ello y siempre que no paguemos tipos de interés abusivos la operación merecerá la pena. Recordemos que, al mismo tipo de interés, las inversiones acumulan dinero mucho más rápido que la devolución de deudas.

Por eso, mientras el tipo de interés que obtengamos por nuestras inversiones sea igual o superior al que pagamos por nuestras deudas saldremos bien de la operación.

94

95

QUINTA PARTE

Otras consideraciones

96

1

Si necesitas incrementar tus ingresos

Tienes que llevar a cabo una serie de pasos prácticos para aumentar tus ingresos. Solo depende de ti mismo cambiar tu actitud y qué cosas puedes hacer.

Si necesitas incrementar tus ingresos será muy positivo que partas de un realismo imprescindible: los que hoy tienes son exactamente los que te mereces. Tanto si no tienes ingresos como si son inferiores a los que necesitas, esta primera constatación de la realidad es inevitable para conseguir que eso cambie: si tu trabajo valiera más de

lo que en la actualidad cobras, indefectiblemente surgirá alguien dispuesto a pagarte más de lo que recibes hoy.

No te llevará a ningún sitio protestar por lo poco que te pagan o porque no te ofrecen oportunidades profesionales interesantes. De hecho, esa actitud probablemente espantará a aquellas personas que pudieran estar considerando ofrecerte algo mejor.

Primer paso. Ponerse manos a la obra: una actitud de trabajo
Efectivamente, nadie querrá pagar por nuestro trabajo más de lo que ya estamos cobrando, pero eso no quiere decir en absoluto que no podamos trabajar más. En primer lugar, buscar oportunidades profesionales dentro o fuera de nuestro entorno laboral actual es un trabajo en sí mismo que debería ocuparnos tantas horas como el empleo que queremos encontrar. Tenemos que levantarnos temprano, adoptar una actitud de trabajo y empezar a hacer cosas.

¿Cuáles? Ése es el segundo paso.

97

Segundo paso. Hacer cosas: una colección de actividades

1)

Empieza por trabajar mucho más y mejor en tu empleo actual sin que te importe que eso no sea reconocido por las personas que actualmente te contratan.

Recuerda que solo te ofrecerán algo cuando sea evidente para todos lo poco que ganas en relación con la cantidad y calidad de tu trabajo. Tu empleo actual es tu mejor plataforma publicitaria para lo que quieres obtener.

2)

Busca una ONG cuyo propósito te interese y ofrécete a colaborar como voluntario. Y aún mejor si se trata de una cuya labor se halle

en la órbita de tus capacidades

profesionales,

ya

seas

enfermero,

abogado,

etc.

E

independientemente de la cantidad de horas que le dediques, entrégate con intensidad y calidad para que te sirva como escaparate práctico de tu valía personal.

3)

Plantéate montar tu propio negocio. Piensa que si hay paro es porque hay pocos empresarios y eso no es algo que vaya a arreglarse esperando cruzados de brazos.

Y hay muchas oportunidades de negocio en las que no se requiere capital inicial, si ése fuera el problema.

4)

Acepta trabajos a tiempo parcial como comercial solo a comisión, sin salario. Por duro que te parezca el trabajo, siempre aprenderás algo y generarás algún ingreso.

Si pones entusiasmo serás visto y valorado y tal vez eso te abra otras oportunidades. La oferta de este tipo de trabajos es ilimitada y no tendrás problema en encontrarlos si los buscas.

5)

Considera la posibilidad de ir a trabajar a otro país. No hace falta ir adonde va todo el mundo. Hay muchos otros países en el globo — Malasia, Guinea, Honduras o Dubái— y en internet puedes hallar ofertas en los lugares más insospechados.

6)

Dedica algún tiempo a enviar currículos. Hazlo profesionalmente, de manera continuada y con miras muy abiertas, pero no gastes en ello demasiado tiempo.

7)

Haz cursos de formación. Pueden ampliar tus oportunidades profesionales y, si son presenciales, el contacto con otra gente podrá abrirte nuevas puertas.

8)

Una vida social activa, colaborando dentro de tu comunidad en el ámbito de tu 98

iglesia, la actividad deportiva o sociocultural, política o sindical, te permite estar en contacto con otras personas y eso siempre es positivo.

Tercer paso. Cuéntaselo a todo el mundo: el valor del boca a boca. Tus conocidos tienen que saber que te dedicas a un montón de actividades y que trabajas duro para encontrar una oportunidad profesional más acorde con tus posibilidades.

Usa las redes sociales a tu favor. No pierdas el tiempo haciendo circular chistes y vídeos que otros te han reenviado. Selecciona cuidadosamente lo que subes a ellas porque eso forma parte de tu currículum. Con poco esfuerzo puedes proyectar toda tu colección de actividades y de paso hacer saber a todo el mundo que estás en

perpetua búsqueda. Repasa todos tus contactos, incluso los más antiguos, y asegúrate de que saben lo que haces y lo que buscas. Y repite esa forma de contacto de vez en cuando.

Donde y cuando menos te lo esperes, uno de tus contactos podrá encaminarte a tu futuro trabajo. Y ese momento debe pillarte con los sentidos bien despiertos, una intensa ocupación, mucho interés y en plena actividad.

Y en cuanto alcances una mejora profesional, no dejes que pase ni un solo día sin poner en marcha tu plan financiero con los consejos que aquí ofrecemos para que la próxima vez que venga una crisis cuentes con un patrimonio personal que te permita capearla con mayor tranquilidad.

99

2

Ideas para negociar mejor con tu banco

Un banco es un negocio como otro cualquiera. No hay que odiarlo ni quererlo demasiado. Hay que comprender cómo funciona para negociar mejor las condiciones de los servicios que te ofrece.

Hay una paradoja singular que no alcanzamos a entender a pesar de nuestra larga experiencia en el sector: se habla mal de los bancos pero todo el mundo sigue sus recomendaciones y acepta sin rechistar sus decisiones. Por eso en estas páginas deseamos ayudarte a tomar las decisiones adecuadas sobre los productos financieros y a evitar la excesiva dependencia de sus consejos.

En primer lugar, aclaremos algunas ideas.

No te sumes a los que critican a los bancos porque ganan mucho dinero. Si están convencidos de que ganan demasiado, que compren acciones de bancos y se beneficien de ello.

Tienes que entender el negocio bancario: consiste en tomar prestado dinero de ti o de otros al tipo de interés más bajo posible y prestártelo a ti mismo o a otros al tipo de interés más alto posible y con el menor riesgo. No debes enfadarte por ello. Simplemente entiéndelo y utiliza esa comprensión para negociar mejor con ellos.

En general, los bancos cotizan en bolsa y por eso tienden a pensar en el corto plazo.

Para un banco, el largo plazo son cinco años, mientras que para ti, como inversor, este período debe ser a partir de quince años.

El sector bancario está muy regulado y se encuentra permanentemente sometido a inspecciones que le obligan a protegerse con mucha burocracia de los órganos reguladores y de los clientes malintencionados. Las autoridades supervisoras vigilan intensamente a los bancos —aunque con frecuencia se les escape lo más importante—

100

pero muchas veces dejan que el mercado esté lleno de competidores fraudulentos a los que no supervisan en absoluto.

A veces, la dirección del banco te ve como un proveedor de dinero barato o como un consumidor de dinero caro más que como un cliente al que debería cuidar, y los empleados bancarios con los que tratas habitualmente —a no ser que seas un cliente muy importante— están incentivados para venderte los productos que le convienen a la entidad financiera, no los que te interesan a ti. Debido a ello, el banco tratará de venderte un producto de una de estas dos maneras:

- Un producto inútil pero incentivado con regalos y sorteos.
- Un producto útil y ajustado en precio pero condicionado a que compres otro que no necesitas.

Teniendo esto en mente, vamos a darte algunas reglas generales para negociar y ejemplos de productos buenos y otros malos que hay que revisar con cuidado.

1)

Negocia cada producto por separado. Si te ofrecen tipos de interés preferentes por contratar otros, calcula exactamente cuánto te ahorras con esa rebaja y vigila que no te estén cobrando más con los productos asociados. Esto es muy típico en las hipotecas: si te ofrecen por ejemplo un 0,15 % menos de interés en una hipoteca de 150.000 €, eso te supondrá un ahorro anual de 225 €. Ten en cuenta si, a cambio de eso, vas a tener que pagar 600 € de prima anual por un seguro de vida que no te conviene por no ser del tipo adecuado.

2)

Sospecha de cualquier regalo o sorteo que te ofrezcan: por principio, el banco ya ha incluido ese coste en el producto. Si te parece algo desproporcionadamente bueno, puedes estar seguro de que las condiciones de ese producto solo serán válidas por un corto período de tiempo y estarán condicionadas después a la contratación de productos adicionales hasta que la rentabilidad por cliente sea la adecuada.

3)

Vigila los tipos de interés especialmente altos por tu dinero. Una de dos: o esconden un serio riesgo de quiebra de esa entidad —o de devaluación de esa moneda— o solo van a respetarlos durante un corto plazo. Por ejemplo, digamos que te ofrecen un 5 % por un depósito mensual de 10.000 € en un momento en 101

que los tipos de interés están a menos del 1 %. Puede que de pronto te parezca muy interesante obtener un 5 % en lugar de un 1 %. Sin embargo, fíjate y haz el cálculo. Verás que el 4 % de diferencia es un interés anual y a ti te lo están ofreciendo para un depósito mensual.

Ese 4 % representa en un mes poco más de 30 €. Lo más probable es que, pasado ese mes, te quiten esa oferta a no ser que hayas contratado otros productos en los que ganen dinero. ¿De verdad te merece la pena el papeleo, los desplazamientos y el tiempo por esos 30 €?

4)

Aunque en la negociación aceptes contratar otros productos, probablemente no estés obligado a mantenerlos si no te interesan. Un caso muy interesante es cuando te venden un seguro de vida con tu hipoteca y te cobran por adelantado varios años de éste financiándote el importe con tu propia hipoteca. Tienes que saber que puedes contratar otro seguro de vida, poner al banco como beneficiario y cancelar el que te han vendido ellos reclamándoles que te devuelvan toda la prima no consumida.

5)

Por regla general huye de los productos que no entiendas. Como le hemos oído decir a Leopoldo Abadía, una buena regla sería: deja que te lo expliquen, explícaselo a tu pareja, que ésta se lo explique a un vecino, que el vecino se lo explique al conserje y que luego el conserje te lo explique de nuevo a ti. Si sigues entendiéndolo, puedes invertir sin excesivo recelo. Ejemplos de productos complicados son: los estructurados, los bonos convertibles, los seguros de tipo de interés, los planes de jubilación —no confundir con los planes de pensiones— o algunos *unit-linked* en los que han escondido demasiados seguros o comisiones en forma de penalizaciones por retirada de fondos.

6)

No dudes en pagar lo razonable por un servicio. Las cuentas corrientes y las hipotecas se encuentran entre los mejores servicios que un banco puede ofrecerte y sus precios suelen ser adecuados si no te fuerzan a comprar otros productos.

Vigila, sin embargo, las comisiones y los tipos de interés. Un banco es un negocio como otro cualquiera. Si entiendes el precio y lo que te dan por él y lo aceptas, no hay transacción injusta.

102

3

¿Son rentables los planes de pensiones?

Responder a la pregunta que da título a este capítulo es tan difícil como dar una respuesta a si los alimentos son dulces o si los animales son mansos. Depende de qué planes de pensiones, por supuesto, al igual que según qué alimentos y según qué animales. A pesar de lo absurdo de la pregunta, muchas personas, incluso expertos, responderán sin titubear que no son rentables, y menos ahora que no tienen el trato fiscal de antes.

Sin embargo, los planes de pensiones son tan rentables como los activos en que estén invertidos. Si invierten en títulos de mercado monetario con una rentabilidad inferior al 2

% y la entidad gestora carga un 2 % de comisión, parece poco probable que pueda ofrecer beneficio alguno, pero si invierte en renta variable y obtiene una rentabilidad del 10 %, con la misma comisión, el plan será bastante rentable.

En tal caso, ¿por qué todo el mundo piensa que los planes de pensiones no son rentables? Vamos a tratar de dar una explicación.

Las entidades financieras se han centrado en vender primordialmente planes de pensiones en renta fija en extremo conservadores, con lo que su mayor atractivo radica en su ventaja fiscal de deducción en las aportaciones, con independencia de la rentabilidad que puedan ofrecer. Ése es el motivo por el que, además, existe la mala costumbre adquirida de venderlos sobre todo en diciembre, al cierre del ejercicio fiscal.

Tampoco ha contribuido a la buena imagen de los planes de pensiones el hecho de que algunas entidades financieras se los vendieran a sus clientes —en el último minuto, en la propia notaría a veces— como una última compensación exigida antes de la firma de la hipoteca.

A nuestro parecer, la Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MIFID, por sus siglas en inglés) se ha centrado en asegurarse de que ningún cliente compre un 103

producto más agresivo de lo que está dispuesto a soportar pero, a la vez, ha ignorado por completo el peligro contrario de que los clientes acaben comprando productos para su jubilación tan conservadores que no cumplan los objetivos del propio cliente. Todas las entidades, forzadas por la MIFID, han desarrollado cuestionarios de perfil de cliente que tratan de asegurarse de que solo los muy sofisticados puedan comprar fondos o planes de renta variable. Se ha ignorado completamente el hecho de que la actitud del cliente no es solo una, sino que puede y debe variar en función del objetivo al que dedique cada parte de su dinero. No es lo mismo ahorrar para disponer de un fondo de emergencia, para comprarse un coche o para constituir un patrimonio de independencia financiera para la jubilación.

Por último, las modificaciones introducidas años atrás en la fiscalidad de los planes de pensiones, eliminando parte de las ventajas que tenían, han cimentado la idea de que ya da igual aplicar la deducción ahora en la aportación si se va a tener que pagar cuando se disfrute el beneficio.

Nosotros defendemos que toda la población debería tener la educación financiera suficiente para entender que cuando se trata de invertir a muy largo plazo, especialmente si se hace de una manera periódica y regular, no hay mejor inversión que la renta variable, cuanto más global, diversificada y orientada al valor, mejor. Nos parece que un plan de pensiones en renta fija o en mercado monetario es casi una contradicción en los términos salvo que se use

en la parte de la vida laboral más cercana a la jubilación como estrategia de salida para evitar convulsiones de última hora.

Cuando un plan de pensiones está invertido en renta variable y puede por tanto producir rentabilidades medias anuales elevadas — probablemente superiores al 10 %—

sigue siendo interesante en lo fiscal si se tiene en cuenta que, gracias a la devolución del IRPF de, por ejemplo, un 30 %, uno puede obtener esa rentabilidad sobre un capital de 100 habiendo invertido solo 70. Aunque al final tengas que pagar impuestos por el valor del dinero por el que obtuviste la exención, con toda seguridad el porcentaje será inferior porque los tipos impositivos durante la jubilación siempre serán menores que los que debes pagar durante el período laboralmente activo de tu vida, como ya hemos repetido.

Esperemos que en un futuro los planes de pensiones recuperen algunas de las ventajas que perdieron pero, mientras, examinemos este excelente producto y seleccionemos con cuidado un plan que esté invertido al 100 % en acciones —si tenemos más de quince 104

años por delante—, sin complejos ni derivados para eliminar la volatilidad, simplemente invirtiendo en compañías de valor a largo plazo.

Si lo hacemos y no dejamos de contribuir de forma mensual con la misma cantidad hasta nuestro retiro, disfrutaremos de una envidiable jubilación dorada. Con una esperanza de vida que no cesa de incrementar, el período de jubilación puede superar los veinte e incluso los treinta años. ¿Estamos seguros de querer conformarnos con lo que la Seguridad Social pueda ofrecernos? ¿No será mejor dedicar 50 o 100 € mensuales durante nuestra vida laboral para poder disponer al final de varios cientos de miles de euros que complementen nuestra pensión?

Comprar o alquilar una vivienda

Ser el dueño de tu propia vivienda ofrece algunas ventajas pero tiene también inconvenientes importantes. No te dejes cegar por el ansia de ser propietario demasiado pronto. A lo mejor alquilar durante unos años te permitirá llegar a ser el dueño absoluto de la vivienda —sin deudas— antes que comprándola directamente.

Al planificar nuestras finanzas, a veces nos encontramos con prejuicios o actitudes que impiden aprovechar de manera adecuada los recursos disponibles. Un buen ejemplo lo constituye la arraigada creencia de que comprar una casa es la mejor estrategia financiera posible para garantizar la estabilidad familiar. Aunque esta creencia no siempre es errónea, en general se basa en los siguientes argumentos que vamos a desmontar:

- Alquilar es tirar el dinero mientras que comprar acumula patrimonio.
- No hay mejor inversión que una vivienda.

Lo primero que debes comprender es que, en la mayoría de los casos, la persona o la familia no compra una casa, sino que se hipoteca, es decir, alquila parte del dinero al banco para pagar la casa.

Axioma 1:

Comprar una casa con hipoteca = Alquilar el dinero para comprar una casa El dinero que pagamos por la hipoteca se divide en dos partes: intereses y devolución de capital, y esto comporta dos consecuencias. La primera es que la parte que abonamos al banco como intereses es el coste del alquiler del dinero, por lo que tenemos que 106

asegurarnos de que no pagamos más por ello de lo que pagaríamos al dueño de la casa por alquilarla.

La segunda es que la parte que devuelve capital reduce el importe del préstamo y por tanto disminuye paulatinamente los intereses que pagamos. O sea, si repagamos 100 € de capital y la hipoteca está al 2 %, dejaremos de pagar ahora ese 2 % sobre los 100 € que hemos reembolsado. Esto es como si estuviéramos invirtiendo 100 € al 2 % de interés.

Por ello conviene hacernos la siguiente pregunta: si alquilara una casa idéntica a la que quiero comprar, ¿pagaría más o menos que los intereses del banco?

Para responder a esa pregunta, pidamos al banco un cálculo de cuánto pagaremos al mes de capital y de intereses durante el primer año. Tomamos la cantidad mensual de éstos y le sumamos un 25 %. Esto es porque el préstamo no será por el total y tenemos que ajustar el coste financiero de la entrada que ponemos más los gastos. Si los intereses son 600 €, consideremos 750 € como el coste financiero de comprar y comparemos eso con el coste de alquilar una vivienda idéntica. Invertir la parte de reembolso del capital en devolver la hipoteca, es decir, invertirlo a un 2 % de interés, ¿es la mejor opción que puedo elegir para mi dinero?

Y los lectores más impacientes ya estaréis reclamando: «¿Y la apreciación de la vivienda? ¡Ése es el factor que hace que sea una buena inversión!».

Axioma 2:

Revalorización de las viviendas = Inflación

Éste es un principio de economía básica que debería resultar obvio. Si el coste de las viviendas fuera superior a la inflación, llegaría un momento en que las personas no podrían comprarlas y su precio bajaría exactamente hasta el nivel en que se lo pudieran permitir, con

lo cual se haría cierto de nuevo el axioma. Sin embargo, todo el mundo cree con firmeza que eso no es así, y las razones son múltiples.

El sistema económico y político incentiva fiscalmente la compra de viviendas para generar una demanda artificial y limita de este último modo la oferta —suelo, licencias...

— para obtener recursos financieros en el proceso de autorización.

Los índices que miden los precios solo toman en consideración las propiedades que se venden, no las que se subastan, las que se destruyen o las que simplemente no compra nadie.

107

El hecho de que el tiempo transcurrido entre la compra y la venta sea por lo general muy largo hace que los compradores sean más conscientes de la ganancia obtenida aunque el tiempo requerido para alcanzarla sea tan largo que, una vez anualizada la rentabilidad, no sea tan llamativa.

A pesar de todo ello, cada tantos años se produce una crisis en el sector que desinfla de manera abrupta —y dramática— esa burbuja artificial y devuelve el precio de las viviendas al lugar apropiado. Esto no quiere decir que no se pueda ganar dinero con la apreciación del valor de una vivienda, pero la clave para obtenerlo es siempre comprar barato y no a partir de unas expectativas de crecimiento futuro. La ganancia hay que hacerla en la compra, no en la venta.

Las viviendas sí producen una rentabilidad mediante el alquiler o mediante el ahorro del que uno pagaría, y de ello tratamos en el siguiente punto.

Que la rentabilidad compense los costes

Para hacer bien las cuentas uno debería llevar una contabilidad separada que contemplara todos los costes asociados a la propiedad de una vivienda:

- En el momento de la compra: aproximadamente un 10 % del precio entre impuestos, notaría, registro...
- Durante el tiempo que dura la propiedad: obras, mantenimiento, seguros, deterioro y depreciación.
- Por inmovilidad geográfica: pérdida de oportunidades profesionales por estar ligados a una ubicación determinada o costes de transporte por haberse trasladado a donde podíamos pagarnos una casa adecuada, lejos del trabajo o de la familia y amigos.
- En el momento de la venta: plusvalías, comisiones a inmobiliarias...
- A la hora de contabilizar la rentabilidad, tengamos en cuenta el ahorro real de alquiler una vez descontados los costes financieros que mencionamos más arriba debidos al coste de alquilar el dinero.

108

¿Cuándo y qué comprar?

Como ya hemos dicho, no pretendemos defender que haya que alquilar siempre y no comprar nunca, pero antes de lanzarse con alegría a comprar convendría tener en cuenta los siguientes aspectos.

Probablemente sea más interesante alquilar la primera residencia y comprar la segunda vivienda —vacacional— porque, al estar ésta menos ligada a las vicisitudes profesionales y vitales, no tendrás que venderla salvo cuando la oportunidad lo merezca y podrás esperar a comprarla hasta que encuentres la oportunidad más ventajosa. Y este tipo de propiedad también nos da rentabilidad mediante el ahorro del alquiler vacacional o el alquiler a terceros.

Es aconsejable considerar la posibilidad de acumular patrimonio financiero en otro tipo de inversión a largo plazo más rentable y poder así comprar la propiedad deseada al contado y con tu propio dinero.

Si aun así deseas comprar, debes actuar como un inversor y acumular al menos la cantidad suficiente de patrimonio líquido para poder comprar en el momento más ventajoso y aprovechando oportunidades que surjan por crisis inmobiliarias o por problemas de los propietarios.

Haz las cuentas: suma los costes totales, compáralos con los del alquiler de una vivienda idéntica, ten en cuenta los costes de oportunidad de invertir tu dinero y solo si la cuenta es favorable a la compra, hazlo.

109

5

Falsas inversiones y estafas piramidales

Huye de las estafas piramidales, casi siempre disfrazadas de inversiones legales. Aquí te explicamos un célebre caso que ha tardado años en ser descubierto y desmantelado.

En estos momentos en que la confianza de los consumidores se ve afectada por la profunda crisis del sistema financiero, han aparecido en España y en muchos otros países esquemas piramidales fraudulentos cuyo factor común es una pretendida inversión en los mercados de divisas o «mercado Forex».

Con el término «Forex» se designa el mercado internacional de divisas donde cualquier persona o institución puede comprarlas o venderlas. Antigüamente, un particular no tenía más remedio que acudir al banco —o casa de cambios— para comprar o vender cualquier divisa y la entidad declaraba ese movimiento a las

autoridades financieras. Con la liberalización y modernización de la economía han surgido plataformas perfectamente legales que permiten a los particulares comprar y vender divisas a través de internet, previa apertura de una cuenta.

Aquellos particulares que sean lo bastante arriesgados, listos y afortunados pueden ganar dinero —y también perderlo— con esa actividad especulativa, como podrían hacerlo en los mercados de materias primas, de futuros, de renta variable, de renta fija, de petróleo, de zumo de naranja o de cromos. Sin embargo, solo la actividad productiva

—no especulativa—, es decir, aquella en la que personas, recursos materiales y conocimientos se combinan para proveer servicios o para convertir una materia prima en un producto de mayor valor es la que puede producir beneficios sin que alguien tenga que perder para que otro gane.

De manera constante, sin embargo, se inventan sistemas para que unos pocos ganen a 110

costa de que muchos pierdan. Algunas de esas actividades son absolutamente legales —

por ejemplo, la lotería—, pero hay tramposos muy hábiles que montan sistemas fraudulentos con los que hacen creer a las personas que están invirtiendo su dinero cuando en realidad están jugando a una lotería ilegal en la que se invierte mucho y solo se gana algo si uno mismo acepta convertirse a su vez en tramposo y engaña a otros en una cadena sin fin. Es lo que se llama «una pirámide».

El disfraz de las inversiones en Forex empieza por el propio nombre, pues así hace creer a los incautos que forma parte de ese mercado en el que participa todo tipo de instituciones, y adquirir esa apariencia de legalidad es lo que se conoce como «ingeniería social».

El siguiente elemento es hacer creer a los inversores que realmente invierten en divisas. Dado que éstos no están informados de que las divisas no producen más que el tipo de interés de cada moneda y que especular con su valor es incierto y arriesgado, la avaricia le invita a vivir el cuento de la lechera.

El momento clave es cuando comprueba mediante extractos y al recibir dinero que, efectivamente, por los 1.000 € que puso y por los que le prometieron un 20 % mensual, el primer mes le pagan 200 €. ¡¡Menudo chollo!!

Cuando el segundo mes ve que de nuevo le pagan 200 €, se pone aún más contento.

Sin embargo, cuando algunas personas empiezan a advertirle del fraude en el que se ha metido, comienza a pensar: «¡Ojalá esto no se vaya al traste antes de que haya recuperado mi dinero!». Y a menudo, la suma de la avaricia, la credulidad y la vacilación hacen que esa misma persona prolongue ese fraude con su colaboración.

Atrapado en ese engranaje, ignora las advertencias. Solo algunos, los más listos, logran escapar cuando aún están a tiempo. Y no es fácil porque muchos de esos sistemas se revisten de respetabilidad haciendo gala de alguna entidad extranjera debidamente registrada en su propio país (aunque eso no signifique que ésta esté autorizada a vender inversiones en nuestro país).

En conclusión, estos sistemas ofrecen rentabilidades del 5 o del 10 % mensual y comisiones para los agentes de otro tanto. Todo el mundo puede comprender que si rentabilidades así fueran posibles nadie arriesgaría su capital en montar empresas ni en poner en marcha proyectos, sino que invertiría en Forex.

No caigas en la tentación y asegúrate de que inviertes siempre a través de una entidad legalmente autorizada para ello. Miles y miles de personas han perdido su dinero con 111

estos sistemas que la policía no conoce y la CNMV no supervisa, y el consumidor no sabe a quién acudir en busca de auxilio. No seas el próximo en caer en sus redes.

112

6

Psicología y sociología de la jubilación

España está muy atrasada en la manera de afrontar la previsión del futuro. Entender las diversas razones que han creado esta cultura es importante para dar un salto intelectual hacia adelante y empezar a hacer las cosas bien.

¿Por qué todo el mundo piensa que las hipotecas son para los jóvenes y los planes de pensiones para los mayores? En ausencia de una educación financiera adecuada, los comportamientos de las personas en el uso de los productos financieros se rigen muy a menudo por la inercia social. Y en España tenemos una construida a lo largo de muchísimos años por una combinación de: (1) los intereses políticos de los gobernantes, (2) los económicos de los bancos y (3) los informativos de los medios. Esto puede parecer un poco revolucionario (y lo es), pero no quiere decir que sea «antisistema», aunque sí pretende ayudar a cambiar radicalmente el sistema.

Veámoslo por partes.

1)

Por un lado, a los políticos les gusta en general que las soluciones a los problemas individuales provengan de decisiones políticas. Les encanta vender como un logro propio el Estado del bienestar y el bien de sus ciudadanas y ciudadanos. La izquierda tiende a aumentar y potenciar este esquema y la derecha lo reivindica como propio y presume de no desmontarlo. A unos y a otros les conviene que estos

temas no dependan de la decisión individual de cada ciudadana o ciudadano. Además, a los políticos les viene muy bien que el sector inmobiliario funcione al máximo porque ellos tienen autoridad sobre el suelo —lo que ofrece pingües ocasiones de financiar ayuntamientos y, desgraciadamente, a veces también partidos políticos, y de llenar bolsillos particulares— y porque la 113

individuales provengan de decisiones políticas. Les encanta vender como un logro propio el Estado del bienestar y el bien de sus ciudadanas y ciudadanos. La izquierda tiende a aumentar y potenciar este esquema y la derecha lo reivindica como propio y presume de no desmontarlo. A unos y a otros les conviene que estos temas no dependan de la decisión individual de cada ciudadana o ciudadano. Además, a los políticos les viene muy bien que el sector inmobiliario funcione al máximo porque ellos tienen autoridad sobre el suelo —lo que ofrece pingües ocasiones de financiar ayuntamientos y, desgraciadamente, a veces también partidos políticos, y de llenar bolsillos particulares— y porque la actividad económica que genera es fácil e inmediata.

2)

Por otro lado, al sistema financiero le interesa mediar en todo flujo de dinero posible. Se suma a las tendencias naturales de las personas potenciándolas sin añadir ningún asesoramiento orientado hacia el cliente. Dado que es natural que los jóvenes quieran consumir hoy en vez de mañana, los bancos alientan y aprovechan esa tendencia para ofrecerles crédito. Y puesto que la gente en la edad madura empieza a temer el futuro, le meten miedo a invertir para que los ahorros se queden en la cuenta corriente o en el depósito a plazo fijo que es donde ellos le sacan de verdad rentabilidad al dinero.

3)

Por último, los medios están muy interesados en fabricar noticias con el comportamiento a corto plazo, día a día, de la bolsa y en general de la economía, con lo que ayudan así involuntariamente a que toda

visión a largo plazo se difumine y pierda interés ante la opinión pública.

Podríamos extendernos para explicar este mecanismo en detalle, pero no es el objeto de este capítulo. Lo que aquí pretendemos es explicar las consecuencias sobre el comportamiento de las personas y cómo la educación financiera debe ayudar a contrarrestar esa inercia social.

Gracias a todo lo anterior, desde los años ochenta se estableció en España una mentalidad que consistía en:

- Lo primero que hay que hacer es encontrar un trabajo fijo y comprarse una casa con una hipoteca, cueste lo que cueste (nunca alquilar, porque eso es tirar el dinero).

114

parados).

- Aunque las casas están más baratas, los bancos no las financian tan fácilmente porque están cargados de hipotecas morosas.
- Algunas de las administraciones del Estado tienen muchas veces dificultades para pagar las nóminas de dentro de unos meses, no digamos ya las pensiones del futuro. Los recortes están aquí para quedarse.
- En el futuro puede que no tengas casa porque, si pierdes tu trabajo, el banco te la quitará.
- Tus hijos no podrán cuidarte porque tal vez no tengan trabajo y su situación será posiblemente peor que la tuya.

¿Qué solución nos aporta la educación financiera?

La principal función de una planificación financiera es entender cómo funcionan las líneas de ingresos y gastos a lo largo de la vida y

aprovechar las ventajas de cada etapa vital para compensar las debilidades de las otras fases.

Como hemos visto ya el inicio del libro, podemos dividir la vida financiera de un adulto en tres fases:

- Juventud: ingresos más probables pero menores. Gastos y responsabilidades en su punto más alto en relación con los ingresos.
- Madurez: ingresos más elevados pero más inseguros. Responsabilidades reducidas. Gastos más elevados pero menores en relación con los ingresos.
- Jubilación: ingresos fuertemente reducidos o inexistentes e incapacidad para generarlos. Gastos elevados. Sin responsabilidades fuera de la pareja.

Los factores psicológicos y sociológicos que forman la inercia social llevan a un exceso de crédito en la juventud que imposibilita prepararse para la jubilación hasta que llega la madurez, cuando ya es demasiado tarde.

Lo que conviene hacer es postergar la inversión inmobiliaria hasta la madurez o la jubilación, utilizar el ahorro conseguido en invertir a largo plazo comenzando en la 115

- Jubilación: ingresos fuertemente reducidos o inexistentes e incapacidad para generarlos. Gastos elevados. Sin responsabilidades fuera de la pareja.

Los factores psicológicos y sociológicos que forman la inercia social llevan a un exceso de crédito en la juventud que imposibilita prepararse para la jubilación hasta que llega la madurez, cuando ya es demasiado tarde.

Lo que conviene hacer es postergar la inversión inmobiliaria hasta la madurez o la jubilación, utilizar el ahorro conseguido en invertir a

largo plazo comenzando en la juventud y cubriendo las responsabilidades de esa fase con un buen seguro de vida e invalidez hasta la madurez.

Adicionalmente, si es posible, deberíamos complementar lo anterior en la madurez con un seguro de dependencia.

Esta estrategia es mucho más eficaz porque juega con el factor tiempo —más abundante en la primera fase— y con la mayor rentabilidad de la renta variable en los plazos muy largos comparada con la pobre rentabilidad y los inconvenientes de la inversión inmobiliaria.

Comprender esto racionalmente no es suficiente para la mayoría porque las creencias y los hábitos generados por la inercia social suelen imponerse a cualquier argumentación.

Tenemos que trabajar sobre los beneficios futuros pero, especialmente, sobre los más inmediatos de este cambio de estrategia. La razón por la que los jóvenes no quieren ahorrar es porque el sistema les ha enseñado que esto supone no llevarse a la boca hoy el mismo bocado que tal vez disfrutarán en el futuro. Lo que nadie les ha explicado es que, si hacen las cosas bien, cada bocado que no se llevan a la boca hoy se habrá convertido en sesenta y cuatro cuando se jubilen. Y eso es otra cosa.

Observemos a los jubilados de hoy, pertenecientes a un sistema de pensiones que aún no ha quebrado. En su mayoría, disponen de pensiones de menos de 1.000 € y, en cualquier caso, muy inferiores a los salarios que percibían justo antes de jubilarse. Y son jubilados que, mientras hace pocos años eran una carga para sus familias, ahora tienen que exprimir su magra pensión para mantener a sus hijos en paro o que incluso han perdido su casa, que pusieron como aval de la hipoteca de sus hijos.

Si eso ocurre ahora que el sistema de pensiones aún no ha quebrado, ¿qué sucederá cuando éste quiebre, como auguran todos los

analistas?

Tenemos que invertir ya la situación. Trabajar desde lo antes posible para construirnos 116

117

118

SEXTA PARTE

La implementación del plan financiero, paso a paso

119

1

Implementa tu plan financiero

Como hemos visto a lo largo del libro, para disponer de un plan financiero bien diseñado, deberás tener en cuenta una serie de cuestiones y tomar diversas decisiones. Veámoslas a continuación de forma sintética.

En primer lugar, debes estimar tu «cifra de independencia financiera», aquella cantidad que te dejará vivir tu jubilación manteniendo tu nivel de vida sin necesidad de generar más ingresos.

Deberás calcular también cuánto dinero necesitarás el día en que te jubiles para financiar el mantenimiento de tu calidad de vida sin que se acabe esta cantidad. Hay que tener en cuenta que, con toda probabilidad, la pensión que disfrutes entonces no será mayor que el 50 % de tus ingresos un día antes de jubilarte.

A continuación deberás decidir cómo invertir los ahorros que ya tienes acumulados para este fin y cuánto tendrás que aportar mensualmente a ese plan de inversión para alcanzar tu objetivo.

Para eliminar los riesgos hasta que hayas acumulado suficiente patrimonio, deberás calcular la cobertura de seguro de vida e invalidez que necesitarás y por cuánto tiempo.

Deberás considerar igualmente cubrir otros riesgos adicionales, como el de dependencia y el de litigación.

Y una vez decidido todo ello, y en función también de la disponibilidad económica, podrás poner en marcha tu plan, asegurándote de que priorizas la contribución a esos capítulos ante cualquier recibo o pago domiciliado. Este aspecto es de vital importancia porque cuando retrasamos el pago a alguien, esa persona nos recordará diligentemente que le paguemos, por lo que no hay riesgo de que se nos olvide. Sin embargo, los recibos de nuestro propio plan financiero pueden resentirse si los dejamos para los días del mes 120

en que nuestra cuenta corriente esté vacía. Asegúrate de pagarte a ti mismo en primer lugar.

Tu plan financiero en siete pasos

Exponemos a continuación los siete pasos imprescindibles para calcular e implementar un plan financiero, como hemos ido analizando a lo largo del libro, y los ilustraremos luego con un ejemplo.

Paso 1. Estima y elige el importe mensual razonable que deberías dedicar en total a tu plan financiero.

Paso 2. Estima el déficit presente en caso de cese repentino de los ingresos o el déficit futuro por reducción de éstos tras la jubilación.

Paso 3. Calcula la cobertura actual necesaria en forma de seguro de vida, número que nos servirá para prever luego el patrimonio futuro necesario y estimar el coste estimado de esa protección.

Paso 4. Deduce ese coste del total que habías pensado destinar a tu plan financiero para ver si aún hay remanente para acumular patrimonio.

Paso 5. Calcula el patrimonio futuro necesario y deduce el valor postrero de cualquier ahorro ya disponible para la jubilación.

Paso 6. Calcula el valor futuro de las aportaciones mensuales disponibles tras el coste del seguro y comprueba si es suficiente para alcanzar el objetivo.

Paso 7. Juega con todas estas variables para ajustarlas a un objetivo suficiente pero con costes razonables y equilibrados en función de tus preferencias.

Y veamos ahora esos siete pasos necesarios para calcular el plan financiero aplicados a un ejemplo, en el que tomaremos como protagonista a un varón de treinta y seis años, con unos ingresos mensuales de 1.500 € y que ya cuenta con un plan de pensiones con 3. 200 € ahorrados. Está casado y tiene dos hijos de nueve y tres años.

Paso 1. Estima y elige el importe mensual razonable que deberías dedicar en total a tu plan financiero.

121

Éste es el número más fácil de calcular. Como los jóvenes tienen menos dinero pero más tiempo, cuanto más joven se es, menos capital hace falta para implementar el plan.

Una buena regla sería usar los siguientes porcentajes sobre los ingresos netos mensuales en función de la edad:

- de 18 a 35 años, un 5 %;
- de 36 a 45 años, un 10 %;

- de 45 a 55 años, un 15 %;
- más allá de los 55, se puede hacer el plan pero no es razonable dedicar más de un 15 % de los ingresos a un plan. Y no será posible alcanzar objetivos ambiciosos sin tomar algunas decisiones difíciles que exceden el alcance de este libro.

Si la cantidad resultante no te resulta apropiada puedes modificarla hacia arriba o hacia abajo. Lo importante es que te sientas capaz y motivado para dedicarla todos los meses a tu plan, pase lo que pase.

Paso 2. Estima el déficit presente en caso de cese repentino de los ingresos o el déficit futuro por reducción de éstos tras la jubilación.

Éste es el número más difícil de estimar porque no hay una regla exacta para determinarlo. Podemos calcularlo con dos cifras diferentes pero en cierto modo iguales.

La primera es el déficit de ingresos en caso de fallecimiento, es decir, cuánto se reducirían en ese supuesto. Y la segunda es el déficit de pensión, es decir, cuánto disminuirán tus ingresos cuanto te jubiles comparado con el salario del día antes de hacerlo.

Puede utilizarse una u otra de esas cifras y hay diversos modos de calcularlas o estimarlas —y aquí te proponemos algunos—, pero según nuestra experiencia con miles de familias, una cifra bastante aproximada es el 50 % de tus ingresos actuales.

Si quieres tener una estimación un poco más exacta puedes hacer lo siguiente.

Para calcular el déficit de ingresos en caso de fallecimiento, toma tu nómina si eres trabajador por cuenta ajena y busca la base de cotización mensual. Sobre ella aplica un 50 % y ésa será aproximadamente la pensión que le quedará a tu viudo o viuda.

Aunque 122

los hijos tendrán una pequeña pensión adicional de orfandad, ésta se acaba pronto y harás bien en considerar solo la primera cifra. El déficit sería el salario total menos esa pensión estimada.

Para calcular de manera más ajustada tu pensión futura accede al portal de la Seguridad Social. Necesitarás registrarte con un certificado digital o con alguno de los métodos propuestos para acceder.

El déficit de pensión resultará de restar a tus ingresos actuales el importe de esa pensión futura.

Sea cual sea el método que elijas, el de déficit actual o el de déficit futuro en euros de hoy, usa esa cifra para empezar y luego podrás ajustarla si los resultados no te parecen coherentes. Lo importante es que esa cifra represente para ti una estimación personal subjetiva pero confortable del riesgo financiero que corres en el presente y en el futuro.

Paso 3. Calcula la cobertura actual necesaria en forma de seguro de vida, número que nos servirá para prever luego el patrimonio futuro necesario y estimar el coste estimado de esa protección.

Toma tu cifra de déficit mensual estimada en el punto anterior, multiplícala por 12 para obtener tu déficit anual y luego por 20. Por ejemplo, para un déficit mensual de 600 €, el resultado sería 144.000 €.

Ese importe es el capital de seguro de vida que debes contratar. ¿Por qué plazo? Hasta que tu hijo menor cumpla veintiséis años y, si no tienes ninguno, veinte años es un plazo razonable.

El importe está calculado para usarlo en una inversión relativamente conservadora que pueda darte un 5 % de rentabilidad anual y que te permita reemplazar ese déficit. En el ejemplo anterior: 144.000 € al 5 % producirían 7.200 € al año, que corresponden a los 600 € de déficit.

Recuerda que estos cálculos son siempre en extremo simples para poder entenderlos incluso sin necesidad de calculadora. En un plan, lo importante es acertar en lo aproximado y corregir el tiro a medida que pasen los años en vez de perder el tiempo ajustando muchísimo al detalle un número que luego no se va a cumplir.

Una vez disponemos de la cobertura deseada de seguro de vida, vamos a calcular el coste mensual aproximado usando la tabla que aparece en el apéndice para un seguro a 123

veinte años, que es el más frecuente. Para conocer con más exactitud el coste de éste, sin embargo, deberás consultarlo con un profesional.

Busca en la tabla A del apéndice tu tramo de edad y de importe y tu sexo y hallarás un coste aproximado.

Por ejemplo, para una cobertura de 144.000 € para nuestro protagonista, que tiene 36

años, escogeríamos la cobertura de 15.000 € para 35 años y la redondearíamos a la baja para simplificar los cálculos. Es decir, 60 € mensuales.

Paso 4. Deduce ese coste del total que habías pensado destinar a tu plan financiero para ver si aún hay remanente para acumular patrimonio.

Si, por ejemplo, habíamos dedicado un 10 % de un salario de 1.500 €, es decir 150 €, restaríamos ahora el coste del seguro de esa cantidad. En el ejemplo, $150 - 60 = 90$ €

quedarían como remanente para la parte de acumulación de patrimonio.

Paso 5. Calcula el patrimonio futuro necesario y deduce el valor postrero de cualquier ahorro ya disponible para la jubilación.

Lo primero que hay que hacer es calcular el patrimonio futuro necesario. Para eso usaremos como base la cantidad elegida como seguro de vida (en el ejemplo, 144.000 €) y buscaremos en la tabla resultante el valor de ese importe ajustado con una inflación del 3 % el día de nuestra jubilación. Para eso necesitamos saber el número de años que nos quedan hasta la jubilación (en el caso del ejemplo que venimos usando serían $65 - 36 =$

29 años).

Busca ahora en la tabla B en el apéndice el importe más aproximado y el número de años más cercano y modifica ligeramente el resultado de forma proporcional.

Siguiendo el ejemplo, la cantidad para 144.000 € durante treinta y un años la deduciríamos usando 150.000 € y treinta años (368.526 €) y la ajustaríamos a 375.000 €

por ser un tiempo algo mayor y un importe algo menor. 375.000 € dentro de treinta y un años, invertidos al 5 %, te darían 18.750 € anuales o 1.562 € mensuales, que 124

equivaldrían entonces en poder adquisitivo a los 600 € mensuales que habíamos tomado como déficit en precios de hoy.

Puede ser que, al hacer este plan, ya tuviéramos una cierta cantidad en un plan de pensiones que podamos tener en cuenta y reinvertir en nuestro nuevo plan para reducir el esfuerzo actual necesario. Tenemos que calcular cuánto será el valor futuro de esa cantidad que ya hemos ahorrado cuando llegue el día de nuestra jubilación.

El problema es que, si bien animamos a todo el mundo a invertir en renta variable las aportaciones mensuales futuras, debemos tener en cuenta que muchas personas no están dispuestas a ver cómo sus ahorros ya acumulados con esfuerzo fluctúan mucho de precio. Por eso vamos a dejar que en este punto elijas tú mismo la rentabilidad a la que quieres invertir esos ahorros que ya tienes acumulados. Te

vamos a dar tablas para que los calcules a un 6 %, a un 9 % y a un 12 % (véanse las tablas C.1, C.2 y C.3 en el apéndice, págs. 199-201). El uso de la tabla que elijas es similar a la anterior. De hecho, la tabla B la puedes usar si quieres mantener tus ahorros al tipo realmente conservador de un 3 %.

Por ejemplo, si ya tenías ahorrados 3.000 € y quieres usar la tabla del 9 %, puedes hacer una regla de 3 y si a 5.000 € a treinta años le corresponden 73.653 €, a 3.000 € le corresponderían 44.191 €.

Y ahora tienes que deducir, de los 375.000 € de patrimonio futuro necesario, los 44.000 € que te aportarían tus ahorros actuales, con lo que quedarían 331.000 € como objetivo para acumular.

Paso 6. Calcula el valor futuro de las aportaciones mensuales disponibles tras el coste del seguro y comprueba si es suficiente para alcanzar el objetivo.

En el punto 4 calculábamos el remanente disponible para acumular patrimonio. Ahora tenemos que mirar en la siguiente tabla cuál será el valor futuro de las aportaciones mensuales. Aquí también te aportamos tablas para el 6 %, el 9 % y el 12 % (véanse las tablas D.1, D.2 y D.3 en el apéndice, págs. 202-204), aunque te recomendamos que te animes a invertir tus aportaciones mensuales con un objetivo ambicioso sin importarte las fluctuaciones de la renta variable. En cualquier caso, tú decides.

Si buscamos nuestros 90 € a treinta y un años, veremos que en la tabla del 12 % se acercan bastante a los 331.000 € necesarios. Para 80 € a treinta años, el resultado sería 125

de 282.393 €. Si vemos los tramos siguientes de 100 € y de treinta años podemos estimar que no estamos lejos del resultado deseado. O sea que podemos dejarlo ahí.

Paso 7. Juega con todas estas variables para ajustarlas a un objetivo suficiente pero con costes razonables y equilibrados en función de tus

preferencias.

En nuestro ejemplo de una persona de treinta y seis años con un sueldo mensual de 1.500 € hemos decidido de momento lo siguiente:

- está dispuesta a dedicar 150 € mensuales a su plan;
- necesita una cobertura de seguro de vida de 144.000 € para cubrir un déficit mensual de 600 €;
- el coste de ese seguro es de 60 € al mes;
- el valor de su patrimonio futuro necesario es de 375.000 €;
- invirtiendo al 9 % los 3.000 € que ya tiene ahorrados puede contribuir con unos 44.000 € a ese objetivo, por lo que le quedarían 331.000 por conseguir;
- los 90 € restantes de la contribución mensual parecen suficientes para alcanzar el objetivo si se invierten a un 12 % de rentabilidad anual.

A partir de aquí, lo que recomendamos es probar con otras alternativas modificando el déficit mensual, la cantidad que queremos dedicar al plan, los niveles de agresividad en la inversión...

Al final, un plan es solo una manera totalmente subjetiva de crear una ruta en la que podamos orientarnos. Nadie nos va a garantizar que las rentabilidades que hemos utilizado sean las que al final obtendremos pero si hemos leído bien el libro, tendremos una CERTEZA RAZONABLE de que el plan puede más o menos funcionar así. Lo que tenemos que hacer es revisarlo una vez al año, ver cómo hemos progresado y hacer los ajustes necesarios para responder a la realidad que se nos vaya presentando.

Planifica, toma conciencia y actúa

A lo largo de este libro te hemos ofrecido abundante información sobre cómo asumir la

propia responsabilidad ante el futuro financiero de uno mismo y de la familia. Son conocimientos importantes porque sin ellos dependemos de lo que los bancos y otras partes interesadas dispongan para nosotros.

Sin embargo, debes tener presente que planificar tus finanzas es ACTUAR, tomar decisiones y dar los pasos concretos para poner en marcha tu plan.

Empieza a trabajar ya, no esperes a que nadie te lo ordene.

Reduce tus gastos y ahorra lo que puedas.

Calcula tu plan y tenlo siempre a mano.

Revisa ese plan cada día y busca formas de implementarlo.

No esperes a tener dinero y no te permitas gastos superfluos si no cumples con tu plan financiero.

Utiliza las recomendaciones que te ofrecemos para buscar trabajo, ahorrar gastos, invertir tu dinero, proteger tus ingresos y negociar mejor con los bancos.

Y, sobre todo, da pasos concretos para avanzar en la consecución de tus objetivos.

127

Apéndice

Tablas

128

PRIMAS (en euros)																
CAPITALES (euros)	20 años		25 años		30 años		35 años		40 años		45 años		50 años		55 años	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
50.000	9,09	4,27	10,81	6,01	14,80	8,41	22,47	12,23	35,99	18,56	58,33	28,43	82,39	37,98	121,51	56,85
60.000	10,91	5,12	12,97	7,21	17,75	10,09	26,96	14,68	43,19	22,27	70,00	34,12	96,86	45,57	145,81	68,22
70.000	12,73	5,97	15,13	8,41	20,71	11,77	31,46	17,12	50,39	25,98	81,66	39,80	115,34	53,17	170,11	79,59
80.000	14,54	6,82	17,20	9,61	23,67	13,46	35,95	19,57	57,38	29,69	93,33	45,49	131,82	60,76	194,42	90,96
90.000	16,36	7,68	19,45	10,81	26,63	15,14	40,45	22,01	64,78	33,40	104,99	51,17	148,29	68,36	218,72	102,33
100.000	18,18	8,53	21,61	12,01	29,59	16,82	44,94	24,46	71,98	37,11	116,66	56,86	164,77	75,95	243,02	113,70
150.000	27,27	12,80	32,42	18,02	44,39	25,23	67,41	36,69	107,97	55,67	174,99	85,29	247,16	113,93	364,53	170,55
200.000	36,36	17,06	43,22	24,02	59,18	33,64	89,88	48,92	143,96	74,22	233,32	113,72	329,54	151,90	486,04	227,40
250.000	45,45	21,33	54,03	30,03	73,98	42,05	112,35	61,15	179,95	92,78	291,65	142,15	411,93	198,88	607,55	284,25
300.000	54,54	25,59	64,83	36,03	88,77	50,46	134,82	73,38	215,94	111,33	349,98	170,58	494,31	227,85	729,06	341,10

Tabla A. Coste mensual aproximado del seguro de vida

IMPORTE (euros)	AÑOS									
	5	10	15	20	25	30	35	40		
5.000	5.808	6.747	7.837	9.104	10.575	12.284	14.270	16.576		
10.000	11.616	13.494	15.674	18.208	21.150	24.568	28.539	33.151		
20.000	23.232	26.987	31.349	36.415	42.300	49.137	57.078	66.303		
30.000	34.849	40.481	47.023	54.623	63.451	73.705	85.617	99.454		
40.000	46.465	53.974	62.697	72.830	84.601	98.274	114.156	132.606		
50.000	58.081	67.468	78.372	91.038	105.751	122.842	142.695	165.757		
60.000	69.697	80.961	94.046	109.245	126.901	147.411	171.235	198.909		
70.000	81.313	94.455	109.720	127.453	148.051	171.979	199.774	232.060		
80.000	92.929	107.948	125.395	145.660	169.202	196.547	228.313	265.212		
90.000	104.546	121.442	141.069	163.363	190.352	221.116	256.852	298.363		
100.000	116.162	134.935	156.743	182.075	211.502	245.634	285.391	331.515		
150.000	174.243	202.403	235.115	273.113	317.253	368.526	428.036	497.272		
200.000	232.323	269.871	313.486	364.151	423.004	491.368	570.782	663.030		
250.000	290.404	337.338	391.858	455.189	528.755	614.211	713.477	828.787		
300.000	348.485	404.806	470.230	546.226	634.506	737.053	856.173	994.545		
350.000	406.56	472.274	548.601	637.264	740.257	859.895	998.868	1.160.302		
400.000	464.64	539.741	626.973	728.302	846.008	932.737	1.141.564	1.326.060		
450.000	522.728	607.209	705.344	819.340	951.759	1.105.579	1.284.259	1.491.817		
500.000	580.808	674.677	783.716	910.377	1.057.510	1.228.421	1.426.955	1.657.574		

Tabla B. Cálculo del patrimonio futuro con una inflación del 3 % (en euros)

IMPORTES (euros)	AÑOS									
	5	10	15	20	25	30	35	40		
5.000	6.744	9.097	12.270	16.551	22.325	30.113	40.618	54.787		
10.000	13.489	18.194	24.541	33.102	44.650	60.226	81.236	109.575		
20.000	26.977	36.388	49.082	66.204	89.299	120.452	162.471	219.149		
30.000	40.466	54.582	73.623	99.306	133.949	180.677	243.707	328.724		
40.000	53.954	72.776	98.164	132.408	178.599	240.903	324.942	438.298		
50.000	67.443	93.973	122.705	165.510	223.248	301.129	406.178	547.573		
60.000	80.931	109.164	147.246	198.612	267.898	361.355	487.413	657.447		
70.000	94.420	127.358	171.787	231.714	312.548	421.580	568.649	767.022		
80.000	107.908	145.552	196.327	264.816	357.198	481.806	649.384	876.596		
90.000	121.397	163.746	220.868	297.918	401.847	542.032	731.120	986.171		
100.000	134.885	181.940	245.409	331.020	446.497	602.258	812.355	1.095.745		
150.000	202.328	272.910	368.114	496.531	669.745	903.386	1.218.533	1.643.618		
200.000	269.770	363.879	490.819	662.041	892.994	1.204.515	1.624.710	2.191.491		
250.000	337.213	454.849	613.523	827.551	1.116.242	1.505.644	2.030.888	2.739.363		
300.000	404.655	545.819	736.228	993.061	1.339.491	1.806.773	2.437.065	3.287.236		
350.000	472.098	636.789	858.933	1.158.572	1.562.739	2.107.901	2.843.243	3.835.109		
400.000	539.540	727.759	981.637	1.324.082	1.785.988	2.409.030	3.249.421	4.382.981		
450.000	606.983	818.729	1.104.342	1.489.592	2.009.236	2.710.159	3.655.598	4.930.854		
500.000	674.425	909.698	1.227.047	1.655.102	2.232.485	3.011.288	4.061.776	5.478.727		

Tabla C.1. Cálculo de los ahorros a un 6 % (en euros)

IMPORTES (euros)	AÑOS									
	5	10	15	20	25	30	35	40		
5.000	7.828	12.257	19.190	30.046	47.042	73.653	115.317	180.550		
10.000	15.657	24.514	38.380	60.092	94.084	147.306	230.634	361.099		
20.000	31.314	49.027	76.761	120.183	188.168	294.612	461.268	722.193		
30.000	46.970	73.541	115.141	180.275	282.252	441.517	691.532	1.083.297		
40.000	62.627	93.054	153.522	240.366	376.337	589.223	922.535	1.444.396		
50.000	78.284	122.563	191.902	300.458	470.421	736.529	1.153.169	1.305.495		
60.000	93.941	147.081	230.283	360.549	564.505	883.835	1.383.803	2.166.594		
70.000	109.598	171.595	268.663	420.641	658.589	1.031.140	1.614.437	2.527.693		
80.000	125.254	196.109	307.043	430.732	752.673	1.178.446	1.845.071	2.888.792		
90.000	140.911	223.622	345.424	540.824	846.757	1.325.752	2.075.735	3.249.891		
100.000	156.568	245.136	383.804	600.915	940.841	1.473.058	2.306.338	3.610.990		
150.000	234.852	367.704	575.706	901.373	1.411.262	2.209.586	3.459.508	5.416.485		
200.000	313.136	490.271	767.609	1.201.830	1.881.683	2.946.115	4.612.677	7.221.980		
250.000	391.420	612.839	959.511	1.502.288	2.352.104	3.682.644	5.765.846	9.027.476		
300.000	469.704	735.407	1.151.413	1.802.745	2.822.524	4.419.173	6.919.015	10.832.971		
350.000	547.988	857.975	1.343.315	2.103.203	3.292.945	5.155.702	8.072.184	12.638.466		
400.000	626.272	980.543	1.535.217	2.403.661	3.763.366	5.892.230	9.225.353	14.443.961		
450.000	704.556	1.103.111	1.727.119	2.704.118	4.233.787	6.623.759	10.378.523	16.249.456		
500.000	782.841	1.225.679	1.919.022	3.004.576	4.704.207	7.365.288	11.531.692	18.054.951		

Tabla C.2. Cálculo de los ahorros a un 9 % (en euros)

IMPORTE (euros)	AÑOS									
	5	10	15	20	25	30	35	40		
5.000	9.083	16.502	29.979	54.463	98.942	179.748	326.548	593.239		
10.000	18.167	33.004	59.958	108.926	197.885	359.496	653.096	1.186.477		
20.000	36.334	66.008	119.916	217.851	395.769	718.993	1.306.192	2.372.955		
30.000	54.501	99.012	179.874	326.777	593.654	1.078.489	1.959.288	3.559.432		
40.000	72.668	132.015	239.832	435.702	791.539	1.437.986	2.612.384	4.745.909		
50.000	90.835	165.019	299.790	544.628	989.423	1.797.482	3.265.480	5.932.386		
60.000	109.002	198.023	359.718	653.553	1.187.308	2.156.978	3.918.576	7.118.864		
70.000	127.169	231.027	419.706	762.479	1.385.193	2.516.475	4.571.672	8.305.341		
80.000	145.336	264.031	479.664	871.404	1.583.077	2.875.971	5.224.768	9.491.818		
90.000	163.503	297.035	539.622	980.330	1.780.962	3.235.468	5.877.864	10.678.295		
100.000	181.670	330.039	599.580	1.089.255	1.978.847	3.594.964	6.530.959	11.864.773		
150.000	272.505	495.058	899.370	1.633.883	2.968.270	5.392.446	9.796.439	17.797.159		
200.000	363.339	660.077	1.199.160	2.178.511	3.957.693	7.189.928	13.061.919	23.729.545		
250.000	454.174	825.097	1.498.950	2.723.138	4.947.117	8.987.410	16.327.399	29.661.931		
300.000	545.009	990.116	1.798.741	3.267.766	5.936.540	10.784.892	19.592.878	35.594.318		
350.000	635.814	1.155.135	2.098.531	3.812.394	6.925.963	12.582.374	22.888.358	41.526.704		
400.000	726.679	1.320.155	2.398.321	4.357.021	7.915.387	14.379.857	26.123.838	47.459.090		
450.000	817.514	1.485.174	2.698.111	4.901.649	8.904.810	16.177.339	29.389.318	53.391.476		
500.000	908.343	1.650.193	2.997.901	5.446.277	9.894.233	17.974.821	32.654.797	59.323.863		

Tabla C.3. Cálculo de los ahorros a un 12 % (en euros)

IMPORTES (euros)	AÑOS									
	5	10	15	20	25	30	35	40		
30	2.134	4.941	8.763	13.931	20.894	30.286	42.955	60.643		
40	2.805	6.588	11.691	18.574	27.858	40.382	57.273	80.058		
50	3.506	8.235	14.614	23.213	34.823	50.477	71.592	100.072		
60	4.207	9.882	17.536	27.861	41.788	60.572	85.910	120.087		
70	4.908	11.529	20.459	32.505	48.752	70.668	100.228	140.101		
80	5.610	13.176	23.382	37.148	55.717	80.763	114.547	160.116		
100	7.012	16.470	29.227	46.435	69.646	100.954	143.183	230.145		
120	8.414	19.764	35.373	55.722	83.575	121.145	171.820	240.174		
150	10.518	24.705	43.841	69.653	104.469	151.431	214.775	300.217		
200	14.024	32.940	58.455	92.870	139.292	201.908	286.367	400.290		
300	21.036	49.410	87.682	139.305	208.938	302.861	429.550	600.434		
400	28.048	65.879	116.909	185.740	278.584	403.815	572.734	800.579		
500	35.359	82.349	146.136	232.176	348.229	504.769	715.917	1.000.724		
600	42.071	98.319	175.364	278.611	417.875	605.723	859.100	1.200.869		
700	49.383	115.289	204.591	325.046	487.521	706.676	1.002.284	1.401.014		
800	56.095	131.759	233.818	371.481	557.167	807.630	1.145.467	1.601.159		
900	63.107	148.229	263.046	417.916	626.613	908.584	1.288.653	1.801.303		
1.000	70.119	164.699	292.273	464.351	696.459	1.009.538	1.431.834	2.001.448		

Tabla D.1. Valor futuro de las aportaciones mensuales a un 6 % (en euros)

IMPORTES (euros)	AÑOS									
	5	10	15	20	25	30	35	40		
30	2.280	5.849	11.437	20.187	33.886	55.334	88.915	141.403		
40	3.040	7.799	15.250	26.916	45.181	73.779	118.554	188.857		
50	3.799	9.748	19.062	33.645	56.477	92.224	148.192	235.822		
60	4.559	11.698	22.875	43.374	67.772	110.668	177.831	282.986		
70	5.319	13.648	26.687	47.103	79.067	129.113	207.469	330.150		
80	6.079	15.597	30.500	53.832	90.362	147.558	237.108	377.314		
100	7.599	19.497	38.124	67.290	112.953	184.447	296.385	471.643		
120	9.119	23.396	45.749	80.748	135.544	221.337	355.662	565.972		
150	11.398	29.245	57.187	100.934	169.430	276.671	444.577	707.465		
200	15.198	38.993	76.249	134.579	225.906	368.895	592.770	943.286		
300	22.797	58.490	114.373	201.869	338.859	553.342	889.154	1.414.929		
400	30.396	77.986	152.498	269.158	451.812	737.790	1.185.539	1.886.572		
500	37.995	97.483	190.622	336.448	564.765	922.237	1.481.924	2.358.215		
600	45.594	116.979	228.746	403.738	677.718	1.106.684	1.778.309	2.829.858		
700	53.193	136.476	266.871	471.027	790.671	1.291.132	2.074.693	3.301.501		
800	60.792	155.973	304.995	538.317	903.624	1.475.579	2.371.078	3.773.144		
900	68.39	175.469	343.119	605.606	1.016.577	1.660.027	2.667.463	4.244.787		
1.000	75.990	194.966	381.244	672.896	1.129.530	1.844.474	2.963.848	4.716.430		

Tabla D.2. Valor futuro de las aportaciones mensuales a un 9 % (en euros)

IMPORTE (euros)	AÑOS									
	5	10	15	20	25	30	35	40		
30	2.475	6.970	15.137	29.974	56.929	105.897	194.858	356.473		
40	3.299	9.294	20.183	39.966	75.905	141.197	259.811	475.297		
50	4.124	11.617	25.229	49.957	94.882	176.496	324.763	594.121		
60	4.949	13.940	30.275	59.949	113.858	211.795	389.716	712.945		
70	5.774	16.264	35.320	69.940	132.834	247.094	454.669	831.769		
80	6.599	18.587	40.386	79.932	151.811	282.393	519.622	950.594		
100	8.249	23.234	50.458	99.915	189.764	352.991	649.327	1.188.242		
120	9.898	27.881	60.549	119.898	227.716	423.590	779.432	1.425.890		
150	12.373	34.851	75.686	149.872	234.645	529.487	974.290	1.762.363		
200	16.497	46.468	100.915	199.830	379.527	705.983	1.299.054	2.376.484		
300	24.746	69.702	151.373	299.744	569.291	1.058.974	1.948.581	3.564.726		
400	32.995	92.936	201.830	399.659	759.054	1.411.966	2.598.108	4.752.968		
500	41.243	116.170	252.288	499.574	948.818	1.764.957	3.247.635	5.941.210		
600	49.492	139.403	302.746	599.489	1.138.581	2.117.948	3.897.161	7.129.452		
700	57.740	162.637	353.203	699.404	1.328.345	2.470.940	4.546.688	8.317.694		
800	65.989	185.871	403.661	799.318	1.518.108	2.823.931	5.196.215	9.505.936		
900	74.238	209.105	454.118	899.233	1.707.872	3.176.922	5.845.742	10.694.178		
1.000	82.486	232.339	504.576	999.148	1.897.635	3.529.914	6.495.269	11.882.420		

Tabla D.3. Valor futuro de las aportaciones mensuales a un 12 % (en euros)

136

137

Agradecimientos

Aunque los autores de este libro acumulamos personalmente suficiente experiencia académica y profesional para firmarlo, la verdad es que la filosofía subyacente tiene paternidad bien reconocible y es justo agradecerlo.

En primer lugar deberíamos dar las gracias al padre intelectual de esta forma de pensar, Art Williams, fundador de lo que hoy es una exitosa compañía, Primerica (PRI), y a sus ejecutivos que desde el año 1998 confiaron en nosotros para traer estos conceptos a España. Damos las gracias a Rick Williams y John Addison en primer lugar y a muchísimos otros directivos de esa compañía que supieron transmitir no solo los conocimientos, sino también la pasión por la difusión de estas ideas. Glenn Williams, Duane Morrow, Mike Snider, Zeb Bradford, Jeff Fendler, Gregg Pitts, Rick Mathis, Bill Nemetz, Denise Bamberry y Jeff Read, sin olvidar a Alison Rand que nos soportó todo lo que pudo. Podríamos escribir párrafos enteros sobre cada uno de ellos y sobre otros que no mencionamos.

Un agradecimiento muy especial está dirigido a un grupo de agentes de la compañía en Estados Unidos que arriesgaron sus familias y su futuro profesional para arrancar este concepto en España: Ramiro y Yolanda Pequeño, Frank y Marcela Codina, Tony Román, Dave y Liz Mosquera, Herb Padilla, Ed e Ivonne Ortiz, Gino y Kimetta Ortiz, Jorge y Sandy Benítez, Carlos de la Iglesia, Néstor Mateo... También alguno de sus *uplines* como Jim Spillane, la familia Rivera, Victor Negrón, Randy Gotfrey y Gregg Fitzpatrick.

De igual manera, los primeros españoles que, junto con nosotros, con nuestros aciertos y nuestros errores, creímos en el concepto y contribuimos a crear una enorme red de agentes apasionados con estos conceptos de planificación financiera. Emilio Montaraz y Ana

Barros, Juan Carlos García Benavente, Eduardo Loyola y Sonia Martínez, Ángel Salas y Catalina Morales, Marcos Gil, Vicente González, Xavi Mallafré, Baltasar Dutor, María Teresa Álvarez, Ramón Nieves o Jesús González, entre otros, pusieron sus 138

increíbles capacidades de motivación y organización y su incansable dedicación a su gente al servicio de aquella empresa. Es imposible mencionar a los varios centenares de líderes de campo —pedimos perdón a los injustamente no mencionados aquí— que estuvieron al frente de más de 25.000 agentes, de los cuales 13.000 eran licenciados para vender seguros de vida y 6.000 licenciados para vender fondos de inversión y planes de pensiones.

Algunos de ellos especialmente valientes se han lanzado a montar empresas y equipos con distintos niveles de éxito tratando de poner en la calle los mismos principios que explicamos aquí. Aunque no conocemos con exactitud el grado de fidelidad de las iniciativas que hoy persisten, nos sentimos orgullosos de todas ellas y les deseamos el mayor de los éxitos.

Muy importante, el grupo de amigos y valientes que han seguido de alguna forma apoyándonos en este esfuerzo de expandir la educación financiera en la calle: Pilar Bajatierra, Julio Fernández, Nuria Palomar, Fran Vivó, Rafael Pino, Javier Carballo, Anselmo Rodríguez, Francisco López Riveiros, Enara Iruretagoyena e Idoia Celayeta, Carmen Poveda, Luis Roderó, Osvaldo Pena y Graciela Ayala, Loli Simón y Paco Ranera, Sonia Garduño, Pedro Guzmán, Laia Guillem, Matías Kempf, etc.

No podemos dejar de mencionar la extraordinaria capacidad de organización de nuestros compañeros Julieta Hope, Sara Ruiz, Luisa Morcillo y Javier Cabo, o Leticia Infante, y merece una mención especial Fernando Calvo, a cuya extraordinaria capacidad de síntesis y a sus métodos didácticos se debe con seguridad la calidad de la transmisión de los conocimientos que impartimos durante esos años. Y por último un agradecimiento muy especial a todo el equipo del departamento de Clientes y negocio de Grandes cuentas de Caser

Seguros, liderado por Germán Bautista. Gracias a Francisco Núñez, Fernando Martín y Karin García Shendera por confiar tanto en nosotros.

Y Laila García Morcillo hace extensivo su agradecimiento a título personal: «A mis padres por haberme animado desde chica a dar clases de idiomas, cuidar niños, trabajar de becaria, colaborar en proyectos, ahorrar e invertir adecuadamente. Y a todos los que en el difícil camino del emprendimiento me han echado una mano o han apostado por mí: Gabriela Sebastián de Erice, José Castellano, Raúl del Moral, Mariam Solís, Germán Bautista, Raquel Vázquez-Dodero, Esperanza Motilla, Esteban Duarte, compañeros de IESE y muchos otros. Y a mis profesores Juan Carlos Vázquez-Dodero, Pablo 139

Fernández y Juan Luis López Cardenete por sus apabullantes lecciones de sentido común».

Javier García Monedero
Laila García Morcillo

TU DINERO, HOY Y MAÑANA

La fórmula para alcanzar tu
libertad financiera y vivir mejor

 conecta



La fórmula para alcanzar tu libertad financiera y vivir mejor.

Una solución al alcance de todos.

Tu dinero, hoy y mañana ofrece una solución al alcance de todos para lograr la independencia financiera personal y familiar, esa situación perfectamente alcanzable en la que ya no dependemos de un sueldo ni de la pensión del Estado ni de nuestros hijos, sino únicamente de nosotros mismos.

En un tono llano y ameno, el libro expone todo lo que hay que saber sobre las finanzas personales —incluso aquello que los bancos no suelen explicar a sus clientes— y ofrece unos consejos cabales y las líneas maestras con las que elaborar un plan financiero personal basado en la creación de un patrimonio a lo largo de los años, alimentado por fondos de inversión, y respaldado por un seguro de vida, que nos permitirá vivir mejor ahora y también en el futuro.

Se trata de una fórmula sencilla y abierta a todo el mundo porque su materia prima es el tiempo mucho más que el capital, y que resulta muy oportuna en un momento como el actual, en el que aún no hemos salido de la crisis y cuando parecen peligrar las pensiones y los derechos sociales de años atrás.

141

Javier García Monedero (La Vellés, Salamanca, 1952), cuenta con una extensa carrera en banca y seguros donde ha ocupado diversos cargos ejecutivos en Citibank y Citigroup y como presidente de Prieuropa, la mayor red de agentes asesores financieros de España.

Hoy está al frente de su propia empresa y trabaja como consultor para entidades financieras de países en desarrollo y en la transformación digital de redes comerciales.

Es licenciado en Filología Semítica por la Universidad Complutense de Madrid, políglota y un apasionado del mundo árabe, y aborda su

labor de promoción del aprendizaje intercultural y de la educación financiera con una visión muy didáctica.

www.javiergarciamonedero.com

Laila García Morcillo (Madrid, 1976), Executive MBA del IESE Business School y licenciada en Administración y Dirección de Empresas, impulsa la transformación digital como directora comercial de B2T Concept.

Su experiencia empresarial como directora de franquicias en el sector de las finanzas personales y al frente de una agencia de RR.PP., y en el terreno de la comunicación financiera —Pioneer Investments, Citi— que aporta en este libro pone de manifiesto la importancia de ser autónomo y de saber gestionar el cambio inherente al ser humano.

Madre de tres hijas, anima a enseñar estos conceptos también a los más pequeños.

142

Penguin
Random House
Grupo Editorial

Los libros de Conecta están disponibles para promociones y compras por parte de empresas, en condiciones especiales para grandes cantidades. Existe también la posibilidad de crear ediciones especiales, incluidas ediciones con cubierta personalizada y logotipos corporativos para determinadas ocasiones.

Para más información, póngase en contacto con:

edicionesespeciales@penguinrandomhouse.com

Edición en formato digital: mayo de 2017

© 2017, Javier García Monedero y Laila García Morcillo

© 2017, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

Diseño de portada: Penguin Random House Grupo Editorial /
Ruxandra Duru Fotografía de portada: © Olix Wirtinger / Age
Fotostock

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*. El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

ISBN: 978-84-16883-04-2

Composición digital: M.I. Maquetación, S.L.

www.megustaleer.com

143

[1] No ignoramos el papel del oro como refugio para evitar la pérdida de valor. Sin embargo, dado que existe una especulación que altera

su precio, no nos parece una opción interesante para las personas no especializadas.

[2] En determinadas coyunturas como la que prevalece cuando escribimos este libro, los tipos de interés pueden llegar a ser extraordinariamente bajos e incluso negativos.

Esto no invalida el principio que explicamos porque la relación entre éstos y la inflación es muy estrecha y, por tanto, el tipo de interés compensa más o menos el aumento incluso cuando ésta es 0 %.

[3] Si el dinero se deposita en el banco y éste quiebra, podemos perderlo.

[4] Se trata de un contrato por el que le prestamos dinero a un banco a cambio de un interés fijo por un plazo de tiempo determinado. Al final de ese plazo, el banco tiene que devolvernos el dinero. Aunque nos puede pagar los intereses al final, es más habitual que los abone trimestralmente si se trata de un depósito a un plazo superior a tres meses. El riesgo que corremos es el de la propia solvencia del banco. Mientras el banco no quiebre, nuestro dinero y nuestros intereses están garantizados. Si llegara a producirse este hecho, existe un Fondo de Garantía de Depósitos que nos devolvería hasta 100.000 € por titular y por entidad. Esta garantía es interesante pero tengamos también en cuenta que si la quiebra no fuera la de un banco aislado, sino de varios debido a una crisis, existiría un riesgo real de que el Fondo de Garantía de Depósitos no tuviera dinero para cubrir los depósitos. Para compararlo con otros productos, véase el capítulo «Catalogación de los productos financieros», dedicado a los productos financieros.

[5] Los resultados son muy parecidos. Véase la tabla de este mismo capítulo.

[6] Usamos los nombres de estas compañías solo a modo de ejemplo por ser conocidas por todos los lectores de este libro. De hecho, no inviertes personalmente en ninguna de ellas, sino a través de los

planes de pensiones y fondos de inversión, y confías en los gestores de esos fondos para juzgar cuáles son las compañías más rentables a largo plazo. Y también lo hacemos en las leyes y en los organismos reguladores para vigilar que las compañías en las que invierten los fondos actúan dentro de la ley.

[\[7\]](#) Gráfico publicado originalmente por Jeremy Siegel en *Stocks for the long run* y reproducido por gentileza del autor.

144

Índice

Tu dinero, hoy y mañana

2

Introducción

6

PRIMERA PARTE. Mejorar la calidad de vida

9

1. La calidad de vida

11

2. La línea de la vida

16

SEGUNDA PARTE. Generar un patrimonio

21

1. Guardar, ahorrar, especular o invertir

23

2. El tiempo multiplica el dinero

29

3. El efecto exponencial

35

4. Sáltate al intermediario

38

5. ¿Dónde encontrar tipos de interés altos pero reales?

42

6. ¿Por qué un fondo de inversión?

49

7. Renta fija versus renta variable

51

8. Diversificar y promediar

54

9. Catalogación de los productos financieros

60

10. El extraordinario valor del tiempo

69

TERCERA PARTE. Protege tus ingresos

73

1. No confundas seguro con ahorro

75

2. El seguro de vida de la hipoteca, ¿es obligatorio?

78

3. El riesgo de dependencia

84

4. Otros seguros

86

CUARTA PARTE. El endeudamiento

89

1. ¿Qué es una deuda?

91

2. ¿Cómo salir de deudas?

94

QUINTA PARTE. Otras consideraciones

95

1. Si necesitas incrementar tus ingresos

97

2. Ideas para negociar mejor con tu banco

100

3. ¿Son rentables los planes de pensiones?

103

4. Comprar o alquilar una vivienda

106

5. Falsas inversiones y estafas piramidales

110

6. Psicología y sociología de la jubilación

113

SEXTA PARTE. La implementación del plan financiero, paso a 145

paso

118

1. Implementa tu plan financiero

120

Apéndice: Tablas

128

Agradecimientos

138

Sobre este libro

141

Sobre los autores

142

Créditos

143

Notas

144

146

Document Outline

- [Tu dinero, hoy y mañana](#)
- [Introducción](#)
- [PRIMERA PARTE. Mejorar la calidad de vida](#)
 - [1. La calidad de vida](#)
 - [2. La línea de la vida](#)
- [SEGUNDA PARTE. Generar un patrimonio](#)
 - [1. Guardar, ahorrar, especular o invertir](#)
 - [2. El tiempo multiplica el dinero](#)
 - [3. El efecto exponencial](#)
 - [4. Sáltate al intermediario](#)
 - [5. ¿Dónde encontrar tipos de interés altos pero reales?](#)
 - [6. ¿Por qué un fondo de inversión?](#)
 - [7. Renta fija versus renta variable](#)
 - [8. Diversificar y promediar](#)
 - [9. Catalogación de los productos financieros](#)
 - [10. El extraordinario valor del tiempo](#)
- [TERCERA PARTE. Protege tus ingresos](#)
 - [1. No confundas seguro con ahorro](#)
 - [2. El seguro de vida de la hipoteca, ¿es obligatorio?](#)
 - [3. El riesgo de dependencia](#)
 - [4. Otros seguros](#)
- [CUARTA PARTE. El endeudamiento](#)
 - [1. ¿Qué es una deuda?](#)
 - [2. ¿Cómo salir de deudas?](#)
- [QUINTA PARTE. Otras consideraciones](#)
 - [1. Si necesitas incrementar tus ingresos](#)
 - [2. Ideas para negociar mejor con tu banco](#)
 - [3. ¿Son rentables los planes de pensiones?](#)
 - [4. Comprar o alquilar una vivienda](#)
 - [5. Falsas inversiones y estafas piramidales](#)
 - [6. Psicología y sociología de la jubilación](#)

- [SEXTA PARTE. La implementación del plan financiero, paso a paso](#)
 - [1. Implementa tu plan financiero](#)
- [Apéndice: Tablas](#)
- [Agradecimientos](#)
- [Sobre este libro](#)
- [Sobre los autores](#)
- [Créditos](#)
- [Notas](#)