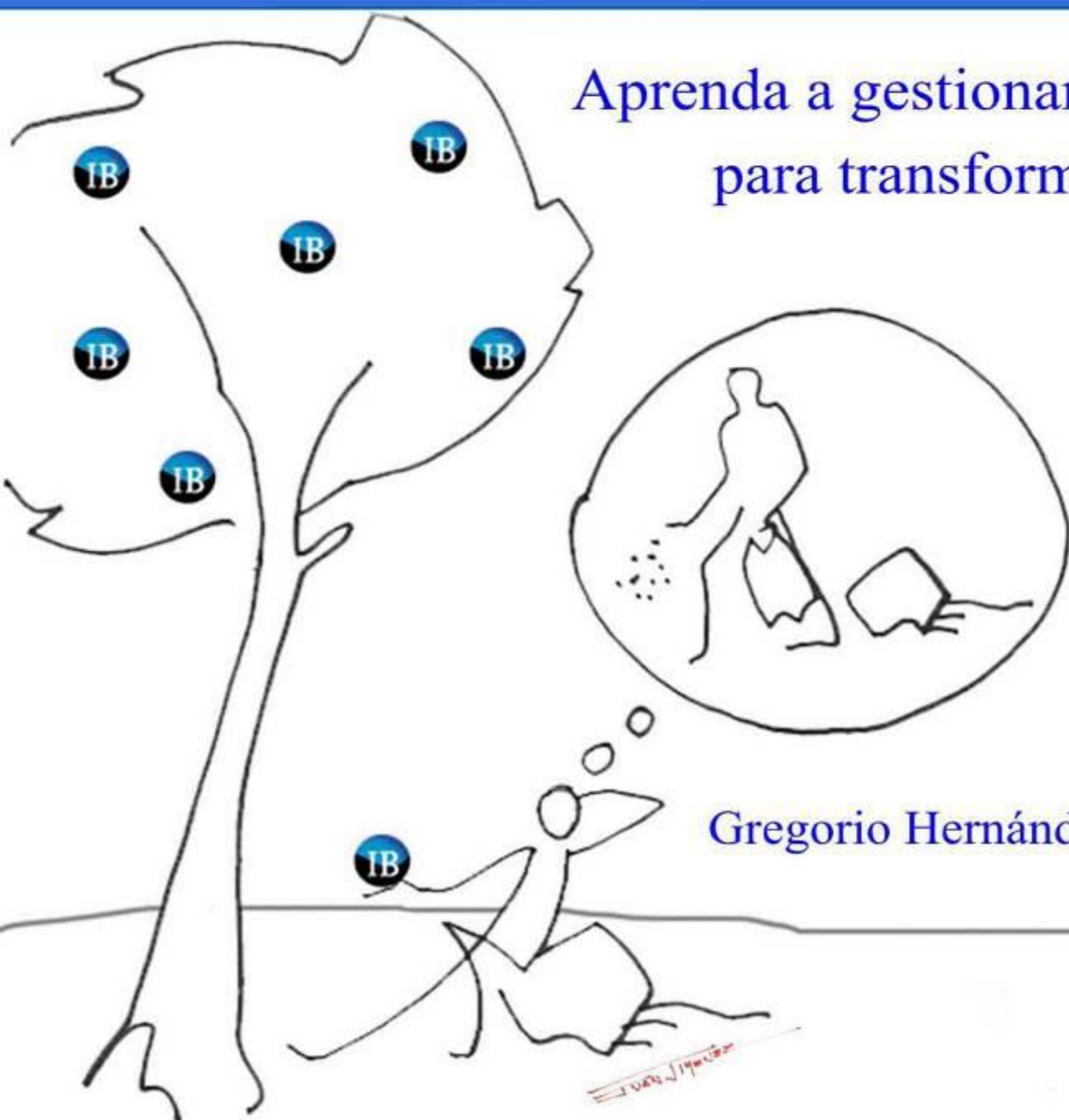


Educación Financiera

avanzada partiendo de cero

Aprenda a gestionar su dinero
para transformar su vida



Gregorio Hernández Jiménez



Aprender a gestionar su propio dinero es una de las cosas que más y mejor transformará su vida en todos los sentidos, y además de una forma permanente.

La educación financiera es uno de los asuntos más importantes que existen y sin embargo es ignorada por la mayor parte de la población.

Deberá ser de enseñanza obligatoria en los colegios porque gestionar dinero es algo que absolutamente todo el mundo, sin excepción, va a tener que hacer a lo largo de su vida. No solamente es imposible vivir sin gestionar dinero, sino que la forma en que se gestione es una de las cosas que más determinan la vida de una persona, para bien o para mal, en todos los sentidos.

El dinero no es un fin en sí mismo, sino un medio para poder vivir la vida que cada uno desea vivir.

Gregorio Hernández Jiménez

**Educación financiera avanzada partiendo de
cero**

**Aprenda a gestionar su dinero para
transformar su vida**

A mi padre, por haberme enseñado a sumar, restar, multiplicar y dividir con las cotizaciones y los dividendos.

A mi madre y mis dos hermanos, por su apoyo en todo momento.

A mi tío Juan, autor del dibujo de la portada.

A todos los foreros y visitantes de www.invertiren bolsa.info, porque sin ellos no existiría este libro.

PRÓLOGO

Aprender a gestionar su propio dinero es una de las cosas que más y mejor transformará su vida en todos los sentidos, y además de una forma permanente.

La educación financiera es uno de los asuntos más importantes que existen, y sin embargo es ignorada por la mayor parte de la población.

Debería ser de enseñanza obligatoria en los colegios porque gestionar dinero es algo que absolutamente todo el mundo, sin excepción, va a tener que hacer a lo largo de su vida. No solamente es imposible vivir sin gestionar dinero, sino que la forma en que se gestione **es una de las cosas que más determinan la vida de una persona, para bien o para mal, en todos los sentidos.**

El dinero no es un fin en sí mismo, sino un medio para **poder vivir la vida que cada uno desea vivir.** Y no es un medio cualquiera, sino uno de los que más poder tienen para transformar y definir la vida de una persona en un sentido u otro

Casi todo el mundo quiere ganar más dinero, y de hecho es una de sus principales preocupaciones, pero casi nadie se preocupa por adquirir los conocimientos adecuados para gestionar mejor el dinero que ya tiene y que ya está ganando en la actualidad.

El futuro económico, y no económico, de una persona lo determina más la buena o mala gestión del dinero que haga esa persona que los ingresos que llegue a tener a lo largo de su vida.

La situación actual de cualquier persona es el resultado de las decisiones financieras tomadas en el pasado. Si su presente económico no le gusta, o cree que es mejorable, debe cambiar su forma de actuar ahora para que su Futuro (con mayúsculas) sea como usted desea.

Es evidente que si se gana mucho dinero y además se gestiona bien, los resultados son espectaculares, pero entre estas dos situaciones:

1. Ganar mucho dinero y gestionarlo mal
2. Ganar poco dinero y gestionarlo bien

A largo plazo es preferible la segunda, sin ninguna duda. Cualquier persona, por poco dinero que gane, puede llegar a tener un buen patrimonio si hace una buena

gestión de su dinero, y ese patrimonio es el que le permitirá transformar su vida en lo que desee.

Son mucho más importantes los conocimientos sobre la gestión del dinero que los ingresos que se tengan. Los ingresos son muy importantes, por supuesto, pero lo que realmente le llevará a conseguir los objetivos que desea será la buena gestión de su dinero.

Gestionar bien el dinero da a la persona libertad e independencia verdadera y además, de forma indirecta, mejora la situación del resto de la Humanidad.

Haciendo un símil con el agua se entiende claramente.

Hay países que todos los años sufren tremendas inundaciones que arruinan a una gran parte de la población. Pero, a la vez, en esos mismos países la mayoría de la población no tiene agua corriente en sus casas. Es evidente que el problema no es la falta de agua, sino la incorrecta gestión del agua. Con una buena gestión del agua (y otros recursos) la población no se vería afectada por las inundaciones, y además tendría agua corriente en sus viviendas.

Esto mismo es lo que sucede con el dinero. Si la mayor parte de la población lo gestiona mal, todo el mundo sale perjudicado. Principalmente aquellos individuos que no gestionan bien su dinero, como es lógico, pero también los que saben gestionarlo obtendrían mejores resultados si los demás no mal gestionaran el dinero que pasa por sus manos.

Los habitantes de los países citados anteriormente no necesitan que llueva más para poder tener agua corriente en sus casas, sino que la lluvia que ya cae todos los años se gestione como es debido.

CAPÍTULO 1. EL PROYECTO PERSONAL DE VIDA ES LA RAÍZ DE TODO

La primera pregunta que suele hacerse una persona cuando empieza a pensar en gestionar su dinero es **¿en qué lo invierto?**

Pero hay una pregunta mucho más importantes que debe contestar antes de plantearse dónde invertir su dinero:

¿Cómo quiero que sea mi vida dentro de 10, 20 o 40 años?

La respuesta a esta pregunta es lo que determinará la gestión del dinero que deba hacer cada individuo en particular.

La forma en que una persona gestione su dinero depende totalmente de lo que quiera hacer con su vida en el futuro. ¿Quiere viajar por todo el mundo, pasar más tiempo con su familia y amigos, montar una empresa, cambiar a un trabajo menos estresante o totalmente diferente al que tiene actualmente, etc?

Esto es lo que usted debe decidir en primer lugar; **sus objetivos**. Después aprenderá a utilizar el medio (el dinero) para conseguir esos objetivos.

Los **pasos** que debe seguir son:

1. Analice su vida actual
2. Defina sus objetivos a largo plazo, qué es lo que quiere hacer con el resto de su vida
3. Tome la determinación de transformar su vida actual en la vida que desea vivir

Una vez realizados estos 3 pasos deberá concretar la forma de llevarlos a cabo en la práctica. Lo que acaba de hacer es decidir **qué** quiere hacer con su vida. Ahora falta saber **cómo** hacerlo, y para ello debe conseguir los conocimientos necesarios para convertir sus planes en realidad.

Estos conocimientos son asequibles para cualquier persona que desee adquirirlos. No requieren ni un gran esfuerzo intelectual ni una serie de conocimientos previos. Simplemente hace falta querer adquirirlos y, una vez adquiridos, ponerlos en práctica.

1.1 Algunos ejemplos de proyectos personales

1. Felipe está soltero, tiene un trabajo que no le gusta y quiere montar una empresa

Felipe vive con sus padres, tiene 50 000 euros ahorrados y quiere montar una empresa de diseño gráfico. Ha estimado que necesita 25 000 euros para crear su empresa y mantenerla el primer año. De momento no va a tener ningún empleado porque él es diseñador gráfico y será quien haga los trabajos.

Actualmente gana 1500 euros al mes y gasta unos 1300 euros, ahorrando los 200 restantes.

Felipe puede dejar ya su trabajo y montar su empresa, pero es importante que considere todas las alternativas que tiene antes de tomar una decisión tan importante:

a. La más obvia es utilizar 25 000 euros de lo que tiene ahorrado para montar su empresa y dejar los otros 25 000 euros en una cuenta remunerada o depósito a plazo fijo para cubrir sus gastos hasta que su empresa sea rentable. Como gasta 1300 euros al mes tiene para vivir unos 19 meses, quizá un par de meses más con los intereses que le dé su dinero en ese tiempo. La ventaja de esta alternativa es que le permite montar ya su empresa y seguir viviendo como vive hasta ahora, sin modificar su nivel de gasto. Por otro lado, tiene que pensar qué sucederá si la empresa tarda más tiempo de esos 20 meses en ser rentable, o si finalmente se ve obligado a cerrarla.

Esta alternativa a Felipe le atrae mucho porque, como hemos visto, le permite montar ya su empresa sin modificar su nivel de vida actual. Aunque si las cosas se tuercen, en 2 años puede verse sin empresa y sin ahorros, y eso es algo que le preocupa.

b. Por otro lado piensa que quizá sería mejor rebajar algo su nivel de vida a corto plazo, para tener más capacidad de aguante si la empresa tarda más de lo previsto en dar beneficios. Ha hecho cuentas y ve que si invierte los 25 000 euros que no necesita para montar su empresa en acciones de empresas sólidas tendrá una renta de unos 100 euros al mes por los dividendos que cobre. Muy lejos de los 1300 euros que gasta ahora.

Se da cuenta de que el coche casi no lo utiliza y que entre la plaza de garaje, el seguro, el impuesto de circulación, las revisiones, la gasolina, etc, tener coche le cuesta unos 300 euros al mes de media. Si vende el coche rebaja su gasto mensual hasta los 1000 euros. Y si además invirtiera en comprar más acciones de empresas sólidas los 10

000 euros que le darían por vender el coche, su renta mensual por dividendos subiría hasta los 150 euros.

Aún hay diferencia entre los 1000 euros que tiene de gastos y los 150 euros que podría tener de rentas.

Decide hacer una revisión de sus gastos y ve que en realidad hay bastantes que no son imprescindibles. Algunos incluso no tienen mucho sentido y podría prescindir de ellos de forma permanente. Otros en cambio sí le producen cierta satisfacción, pero si las circunstancias lo requieren podría pasarse sin ellos una temporada. Después de mucho pensar ve que puede vivir gastando 500 euros al mes. Eso además le deja una capacidad de ahorro mensual, mientras siga en su trabajo actual, de 1000 euros al mes, que no está nada mal.

Pero aún no es suficiente con los 150 euros que podría conseguir de rentas por dividendos al mes de su cartera de valores.

Hace unos números y ve que si espera 2 años a montar su empresa la situación mejora bastante. Esos 150 euros al mes se convertirán probablemente en unos 180 euros por el crecimiento esperado de los beneficios y dividendos de las empresas. Además los dividendos que cobre durante esos 2 años los podrá utilizar para comprar más acciones, igual que los 1000 euros que va a poder ahorrar con su sueldo actual. Con eso espera que dentro de 2 años los dividendos que cobre serán de 300 euros al mes, bastante cerca de los 500 que tiene de gastos. Solo le faltan 200 euros al mes para poder cubrir sus gastos con las rentas de su patrimonio si trabaja 2 años más.

De repente se da cuenta de que no ha tenido en cuenta las pagas extras. En esos 2 años cobraría 4 pagas extras, que sumarían un total de 6000 euros. Esos 6000 euros le sirven para completar los 300 euros al mes de los dividendos durante 2 años y medio. De esa forma, cada mes cogería 300 euros de los dividendos y otros 200 de los 6000 de las pagas extras, y tendría los 500 euros que necesita para vivir en estos momentos.

Así tendría 2 años y medio de margen para que su empresa empiece a dar beneficios. Para cuando pasen esos 2 años y medio, los dividendos de su cartera de valores podrían alcanzar los 350 euros al mes, de acuerdo con las previsiones de crecimiento de los beneficios y dividendos de las empresas en las que Felipe está pensando invertir.

Si la empresa tiene que cerrar en ese momento, Felipe se encontraría sin empresa y sin trabajo pero con unas rentas mensuales de unos 350 euros al mes y un patrimonio en

acciones de unos 50 000-80 000 euros, aproximadamente, dependiendo de lo que hayan hecho las cotizaciones durante los próximos 4-5 años.

Si las cosas salen mal, esta opción dejaría a Felipe en una situación mucho mejor que la opción a). Incluso si salen bien también tendrá la ventaja de haber acumulado un buen patrimonio con su inversión en acciones, pero supone estar 2 años más en un trabajo que no le gusta.

Ahora Felipe tendrá que tomar una decisión, una vez que ha estudiado las alternativas que tiene para elegir.

2. Ana quiere irse a vivir a la playa trabajando a media jornada

Ana vive en Madrid pero quiere irse a vivir a la playa a trabajar a media jornada sin tener que tardar una hora en ir al trabajo y otra hora en volver a su casa.

Actualmente trabaja en un departamento de *marketing* y gana 1200 euros al mes, pero 700 se le van en el alquiler del piso.

Además, Ana es monitora de gimnasio, y este trabajo le gusta más que el *marketing*. Decide buscar trabajo en gimnasios de localidades de playa y encuentra uno en el que le pagan 800 euros al mes por trabajar 5 horas al día.

Encuentra un apartamento en esa localidad de playa que le gusta y cuesta 50 000 euros, y decide calcular en cuánto se le quedaría la hipoteca. Como tiene ahorrados 20 000 euros, podría dar 10 000 de entrada y dejar los otros 10 000 euros en un depósito a plazo fijo o cuenta remunerada, por si le hacen falta en cualquier momento. Por tanto, necesita una hipoteca de 40 000 euros, y si coge una con un interés del 4 % durante 12 años, la cuota mensual se le queda en 350 euros al mes.

A eso tendrá que sumarle los gastos de comunidad, IBI, etc, pero el apartamento es pequeño y solo suman 50 euros al mes. En total la compra y el mantenimiento de este apartamento se le llevarán 400 euros al mes. Aunque con la ventaja sobre su situación actual de que dentro de 12 años la hipoteca se habrá acabado, la vivienda será suya, y solo tendrá que pagar los 50 euros al mes de gastos (que para entonces habrán subido algo por la inflación, pero también lo habrá hecho su sueldo).

Resumiendo, ahora gana 1200 euros y tras pagar los 700 euros del alquiler le quedan 500 euros para vivir. Si se va a la playa a trabajar de monitora en un gimnasio, solo

ganará 800 euros al mes. Pero la vivienda solo le restará 400 euros al mes, con lo que le quedarán otros 400 euros al mes para vivir. Son 100 euros menos de los que le quedan ahora, pero el trabajo y el estilo de vida le gustan mucho más. Comprando más marcas blancas en el supermercado podrá reducir algo esos 100 euros de diferencia, y además cree que podrá sacar esa cantidad, e incluso algo más, haciendo alguna hora extra como entrenadora personal, dando algún cursillo de vez en cuando, *etc.* Incluso se ahorrará algún gasto, como los desplazamientos diarios al trabajo en autobús y alguno otro más, por vivir en una ciudad más pequeña.

Y no hay que olvidar que dentro de 12 años le quedará para vivir más dinero que ahora, porque ya habrá terminado de pagar la hipoteca. Quizá incluso antes, si esos trabajos extras van bien y le permiten ir haciendo alguna amortización parcial de la hipoteca. En ese momento, cuando ya no tenga hipoteca empezará a ahorrar pensando en la jubilación, cosa que ahora mismo no puede hacer.

3. A Miguel le gusta su trabajo pero algún día quiere tener un nivel de vida alto

Miguel tiene 30 años y está contento en su trabajo. Le gusta y se siente valorado. Tiene un buen sueldo, 2000 euros al mes, pero algún día le gustaría vivir bastante mejor de lo que podría permitirle su sueldo actual. No es algo que le obsesione, pero si pudiera hacerlo, y supiera cómo, lo haría, porque es algo que le atrae mucho.

Su Ford Mondeo está muy bien y le gusta mucho, pero cada vez que ve un Mercedes de la Clase E por la calle no puede evitar pensar que algún día le gustaría tener uno así.

Y esquiando en Formigal, Sierra Nevada y Baqueira Beret se lo pasa de maravilla, pero no le importaría cambiarlas algún día por Gstaad o Saint Moritz.

Lo que pasa es que no quiere hacer grandes sacrificios en el presente, porque le gusta mucho como vive ahora, y aunque no le importaría mejorar su nivel de vida, tampoco es algo que le quite el sueño.

Analiza sus gastos y ve que ahorrando 500 euros al mes puede seguir viviendo bastante bien. Hace unas simulaciones (Nota: en este enlace puede encontrar un simulador para hacer sus propias estimaciones; <http://www.invertiren bolsa.info/hojas-excel-inversiones/hojas-excel-de-gestion-de-inversiones-para-descargar.htm>) analizando la rentabilidad que ha dado históricamente la Bolsa y la inflación que se puede esperar en el futuro, y, suponiendo que los beneficios de las empresas crezcan a

una media del 10 % (unos años bajarán pero otros crecerán más de ese 10 %, según ha visto analizando los datos del pasado) y la inflación media sea del 3 %, invirtiendo esos 500 euros al mes en la Bolsa, al llegar a los 65 años tendrá un patrimonio (ya descontada la inflación esperada de todos esos años) de casi 2 millones de euros, que le darán unos dividendos (también en dinero de hoy, descontando la inflación) de unos 95 000 euros al año.

Con esa cifra Miguel podrá tener su Mercedes Clase E e ir a esquiar a Suiza, así que se pone manos a la obra, y comienza su plan de ahorro e inversión.

4. Patricia tiene un trabajo que no le gusta nada pero lo necesita, y quiere dejarlo lo antes posible

Patricia está harta de su trabajo. Cada vez que suena el despertador le dan ganas de apagarlo y no volver a pisar la oficina. Pero no puede, tiene que comer todos los días y pagar la hipoteca.

Gana 1400 euros al mes, de los que 600 euros van todos los meses a pagar la hipoteca. El resto se lo gasta en comer, vestir y demás. Aunque siempre ha ahorrado algo, cada mes lo que podía, y ya tiene 35 000 euros en una cuenta remunerada.

35 000 euros es mucho dinero si piensa lo que le ha costado reunirlos un año detrás de otro. Pero no es nada si quisiera vivir de sus ahorros, así que se ve yendo toda la vida a ese trabajo que no le gusta nada, o a otro parecido. Además, la cuenta remunerada le da unos intereses bajísimos que no le dan ni para pagar los gastos de comunidad, no digamos ya para pagar la hipoteca, comer, vestirse, *etc.*

Después de pensar mucho cree que la Bolsa podría servirle de algo. Empieza a estudiar cómo funciona, y al menos parece que la rentabilidad es mayor que la de la cuenta remunerada.

Pero ¿cuánto dinero hará falta para poder dejar de trabajar?

Tiene que enterarse como sea, porque mañana volverá a sonar el despertador y tendrá que volver a ir a la oficina, igual que pasado mañana, y al otro, y al otro...

Lo primero que hace es analizar sus gastos, porque cuánto más ahorre, más dinero podrá invertir en Bolsa, y antes podrá dejar su trabajo, si es que eso llega a pasar algún día.

Los 600 euros de la hipoteca no hay quien se los quite, y quedan 12 años.

Con menos de 500 euros al mes no puede vivir, pero si se ajusta a eso puede ahorrar 300 euros todos los meses. Quizá es más o menos lo que estaba haciendo hasta ahora, la verdad es que nunca se había preocupado de pararse a pensar cuánto dinero ahorra cada mes. Apartaba lo que sobraba al final de mes, y ya está.

Busca datos históricos y un simulador para ver si es posible conseguir lo que quiere (Nota: en este enlace puede encontrar un simulador para hacer sus propias estimaciones; <http://www.invertiren bolsa.info/hojas-excel-inversiones/hojas-excel-de-gestion-de-inversiones-para-descargar.htm>). De los 35 000 euros al menos 5000 euros los tiene que dejar en la cuenta remunerada, por si le hacen falta en algún momento. Nunca se sabe. Pero los otros 30 000 euros sí los puede meter en la Bolsa.

Suponiendo que los beneficios y dividendos crezcan una media del 10 % y la inflación sea del 3 %, ve que dentro de 5 años tendrá unas rentas mensuales equivalentes a 280 euros de hoy (es decir, ya descontada la inflación), y al cabo de 10 años esas rentas ya equivaldrían a 560 euros al mes. Eso le daría para vivir, pero no para pagar la hipoteca. Bueno, al menos solo le quedarían 2 años de hipoteca en ese momento, y una vez pagada la hipoteca ya no le resultaría imprescindible el trabajo que tiene ahora.

12 años son muchos, pero al menos Patricia ha visto que es posible lo que hace unas semanas ni siquiera se le pasaba por la imaginación.

Esos 12 años se van a hacer muy largos, pero son bastantes menos de los que le quedan para jubilarse, que además ya no sabe si será a los 65 años, a los 67 o nunca, viendo como cambian de idea los políticos constantemente.

Al día siguiente vuelve a sonar el XXXXXXXX despertador, pero Patricia tiene la sensación de que le han «rebajado la condena». 12 años en lugar de 30 o 40. No es para dar saltos de alegría, pero tampoco está mal. La verdad es que el día en la oficina se le hace algo más corto de lo normal, y al salir del trabajo se va a dar una vuelta, pensando en «sus» 12 años.

Pasa por una filatelia y se queda a ver el escaparate, porque desde pequeña le han gustado los sellos, aunque nunca ha entendido del tema. De repente recuerda que tiene una colección de sellos que le regaló su padre hace unos años. Eran de su abuela, pero a su padre nunca le gustaron los sellos, y estaban olvidados en un cajón. ¿Cuánto valdrán esos sellos? Quizá tengan algún valor, porque tienen muchos años. Y si consigue venderlos en ebay tendrá un dinero extra, que podrá utilizar para hacer una

amortización parcial de la hipoteca. No sabe en cuánto se reducirán esos 12 años, pero seguro que algo se reducen.

La verdad es que en ebay se vende de todo. Patricia se da cuenta de que quizá tenga muchas cosas olvidadas en los armarios que podría vender en ebay además de los sellos. Las Barbies y los clics de cuando era pequeña parece que se pagan bastante bien. Tendrá que buscar por todos los cajones y armarios, porque ya no recuerda ni cuántos juguetes tiene, pero seguro que quedan unos cuantos. También tiene algún móvil que ya no usa, y discos de vinilo que ya no pone. Van a ser varios días de trabajo, seguramente semanas, pero va a merecer la pena. Además de servirle de distracción le va a arañar unos cuantos meses a esos 12 años. Ha encontrado una nueva distracción que le hará olvidar su trabajo durante unos momentos, y que además le va a servir para terminar de pagar la hipoteca antes de lo que pensaba.

Y cuando termine de vender todo esto tendrá tiempo para buscar algún otro ingreso extra, ya se le ocurrirá cómo.

El caso es que esos 12 años no van a ser 12 años. Seguro que van a ser menos.

Al día siguiente cuando el despertador vuelve a sonar Patricia no se pone a dar saltos de alegría, pero mientras desayuna y se prepara para salir, en lugar de pensar en el XXXXXX despertador y en la oficina como hacía cada día sin dejar uno solo durante los últimos años, no deja de repasar mentalmente las cosas que cree que puede vender en ebay, y qué podría hacer para conseguir algún ingreso extra más.

5. Elena está contenta con la ciudad donde vive, pero no le importaría cambiar si eso le permitiera conocer el mundo

Elena es traductora de inglés y francés y trabaja como autónoma. Internet le da mucha libertad de horarios porque pueda trabajar en su casa a la hora que mejor le convenga, sin rigideces. Le gusta mucho viajar, y de hecho fue una de las razones por las que estudio idiomas hasta hacerse traductora.

El problema es que las traducciones no le dejan mucho dinero. Tiene para vivir, pero poco más.

Siempre ha sido muy ahorradora y por eso dio la entrada para su piso, y lo ha ido pagando poco a poco, con mucho sufrimiento, porque muchos meses no veía nada claro cómo iba a reunir el dinero de la hipoteca.

Vive en Valencia y siendo realista cree que por su piso le pueden dar 160 000 euros, pero todavía le quedan por pagar 40 000 euros de hipoteca.

Solo tiene ahorrados 3000 euros por si pasa algo imprevisto. Lo demás, lo que le sobra de pagar la hipoteca y sus gastos, se lo gasta en hacer algún viaje al año, pero menos de los que le gustaría. El trabajo de traductora le dejaría tiempo para hacer más viajes porque tiene temporadas de mucho trabajo y otras en que está esperando que le hagan el próximo encargo. Pero el dinero no da más de sí.

Valencia le gusta, pero la verdad es que es una de las ciudades más caras de España. En Murcia las viviendas son mucho más baratas, y también se vive bien y hace buen tiempo.

Buscando en internet ve que en un pueblo de Murcia hay viviendas similares a la suya por 70 000 euros.

Si vende su vivienda en Valencia por 160 000 euros y paga los 40 000 de hipoteca, le quedan 120 000 euros para ella. Con eso puede comprar una vivienda en ese pueblo de Murcia que le ha gustado por 70 000, y todavía le quedan otros 50 000 euros. En realidad le quedarán unos 35 000-40 000 euros porque la venta y la compra tienen muchos impuestos, gastos de notaría y registro, *etc.*

Pero no está mal, con esos 35 000-40 000 puede tener unas rentas mensuales, invirtiendo en Bolsa, de unos 150 euros al mes. Y además ya no tiene que pagar los 500 euros mensuales de la hipoteca.

Con las 2 cosas va a tener 650 euros más al mes que antes, y además ya tiene un patrimonio y una renta que irá creciendo con el tiempo. Aunque aún no sea suficiente como para vivir, si el trabajo falla en algún momento puede ser una ayuda para pasar las malas rachas que hay de vez en cuando.

Cuando el trabajo vaya bien va a poder viajar mucho más de lo que podía hacer hasta ahora. Y cuando el trabajo falle estará mucho más tranquila porque ha conseguido quitarse el gasto de la hipoteca y tener una fuente de ingresos que no depende de su trabajo, aunque de momento no sea una gran cifra. Pero poco a poco irá creciendo con el tiempo.

6. Juan quiere comprarse una segunda vivienda para las vacaciones

A Juan todavía le quedan 8 años por pagar de la hipoteca de su vivienda habitual. Siempre ha querido comprar una segunda vivienda para pasar las vacaciones y algunos fines de semana.

Con los 500 euros que podría ahorrar todos los meses sería posible pagar una segunda hipoteca y comprar ya la casa para las vacaciones. Pero si el trabajo fallara en los próximos años, se encontraría casi sin ahorros y teniendo que pagar 2 hipotecas. No sería una situación agradable. Una familia que mantener, 2 hipotecas y estar en paro, es algo que no quiere ni pensar.

Después de mucho darle vueltas, cree que es mejor esperar a terminar de pagar la primera hipoteca para meterse en la segunda.

Decide que va a ahorrar esos 500 euros al mes, pero los va a invertir en Bolsa, en valores sólidos. De esa forma, dentro de 8 años tendrá una cartera de acciones que le dará, descontando la inflación, el equivalente a unos 300 euros de hoy, al mes.

Es una pena tener que retrasar la compra de la casa, pero Juan y su familia creen que van a vivir así mucho más tranquilos, aunque tengan que esperar 8 años para comprarse la casa para las vacaciones. Entonces ya habrán terminado de pagar su vivienda habitual, y además tendrán una renta mensual de unos 300 euros que ahora mismo no tienen, por lo que la compra de su segunda residencia no supondrá un riesgo tan alto como en la actualidad.

7. Susana y Luis se han quedado en paro

Susana y Luis tienen 52 y 55 años respectivamente, y se han quedado en paro hace ya más de 1 año. El subsidio de desempleo se acaba dentro de pocos meses, y ven muy difícil encontrar trabajo a corto o medio plazo. Han buscado por todos los lados, pero no les sale nada, ni similar al puesto de trabajo que tenían, ni de menor categoría.

Tienen ahorrados 50 000 euros en varios fondos de inversión de renta variable, y 110 000 euros en un depósito a plazo fijo. Es un buen ahorro, pero sus gastos ascienden a 2000 euros al mes, y si cuando se les acabe el subsidio de desempleo tienen que vivir de sus ahorros, aguantarán unos años, pero no toda la vida.

Porque, además, si no volvieran a encontrar trabajo tampoco tendrían derecho a cobrar pensión, perdiendo todo lo que han aportado en los más de 60 años que llevan cotizando a la Seguridad Social entre los dos. Quizá en el mejor de los casos les darían

algún subsidio mínimo al llegar a los 65 años (o 67, o 70..., quién sabe), pero eso dependerá de cómo esté la Seguridad Social dentro de 10 o 15 años. En cualquier caso, ese subsidio mínimo en la actualidad es una cantidad muy pequeña, y si dentro de 10 o 15 años sigue existiendo, en términos de poder adquisitivo será una cantidad aún más pequeña.

Aún en el caso de que llegaran a cobrar ese mínimo subsidio, de todas formas tendrían que aguantar con sus ahorros hasta que pasen esos 10 o 15 años, o los que sean, porque ahora mismo no lo sabe nadie.

Haciendo una cuenta rápida, si gastan 24 000 euros al año y tienen 160 000 euros ahorrados, tienen para 6 años y medio. El depósito les irá dando algo de intereses, aunque no muchos, pero también hay que contar con que las cosas irán subiendo de precio, y a medida que pase el tiempo esos 24 000 euros que ahora necesitan para vivir 1 año también irán subiendo. Creen que más o menos saldrán lo comido por lo servido entre intereses e inflación, y esos 6 años y medio son una previsión realista. De esos 160 000 euros ahorrados, 50 000 euros están en fondos referenciados a la Bolsa española y europea, y eso también les preocupa mucho. Si la Bolsa sube, esos 50 000 euros serán algo más, y en total sus ahorros a lo mejor les durarían 7 u 8 años. Pero si baja, puede que los 6 años y medio que han calculado se queden en 6, o 5. Esto les tiene muy preocupados, porque los fondos de inversión los tienen desde hace años, y unas veces los ven subir, y otras bajar. Si aciertan en el momento de vender, el dinero les puede durar algo más, pero si venden en mal momento, su situación va a ser aún más complicada de lo que es ahora. Ha llegado el momento en que necesitan sus ahorros, y la Bolsa les preocupa más que nunca, no paran de mirar previsiones y análisis en todos los periódicos que ven, y no llegan a ninguna conclusión. Unos recomiendan comprar y otros vender, y si los profesionales no saben si la Bolsa va a subir o va a bajar, ¿cómo lo van a saber ellos, que hasta ahora no se habían preocupado prácticamente nada de estos temas?

Aún así, en el mejor de los casos sus ahorros les podrían durar unos 8 años, pero ellos necesitarían 10 o 15 para, si hay suerte, conseguir ese subsidio mínimo que a lo mejor les dan, pero a lo mejor no les dan.

Todo esto no les deja dormir, porque en el mejor de los casos les espera una vida muy mala por delante, y en el peor puede llegar a ser espantosa.

Un día, buscando previsiones para ver si por fin se aclaran de si la Bolsa va a subir o va a bajar, se dan cuenta de que las empresas reparten dividendos, y según parece en

los estudios que han visto, en el caso de las empresas sólidas esos dividendos van subiendo con el tiempo. Eso es justo lo que necesitan para protegerse de la inflación.

Las cotizaciones de las empresas también suben y bajan, igual que los fondos de inversión que tienen. Pero han visto gráficos y estadísticas pasadas y han visto que la cotización de las empresas que reparten más dividendos no se comporta peor que sus fondos de inversión, más bien dirían que las acciones son más rentables que los fondos de inversión.

Deciden vender sus fondos de inversión y comprar con ese dinero una cartera diversificada de acciones sólidas. Haciendo cuentas, esta cartera les va a dar unos dividendos de algo más de 200 euros al mes, que además probablemente irán subiendo con el tiempo. 200 euros no son los 2000 que gastan actualmente, pero está claro que este es el camino, y hay que seguir estudiando el tema para ver si consiguen tener una renta que les permita vivir, aunque no sea igual que ahora, el resto de su vida. Y en realidad no han aumentado nada su riesgo actual, porque el riesgo de los fondos de inversión es más o menos el mismo que el de las acciones, como han visto al mirar datos históricos.

Analizan sus gastos y ven que claramente pueden vender 1 de los 2 coches que tienen ahora mismo. Se quedan el que les da menos gastos, y por el grande les dan 20 000 euros. No solo han rebajado sus gastos en más de 200 euros al mes con la venta del coche, sino que además se les ha quedado una plaza de garaje libre y a partir de ahora podrán alquilarla por unos 100 euros al mes. Eso es una diferencia de más de 300 euros al mes entre lo que dejan de gastar en el coche y lo que empiezan a ingresar.

Solo con esta operación, vender un coche que realmente ya no necesitan, han bajado sus gastos por debajo de los 1800 euros al mes, y han subido sus rentas por encima de los 300.

Si el dinero que tienen en el depósito lo utilizan para comprar más acciones como las que ya tienen, subirán sus dividendos en 450-500 euros al mes. Las acciones pueden subir o pueden bajar, pero los dividendos han visto que son mucho más estables. El depósito a plazo fijo antes les daba mucha seguridad, pero se han dado cuenta de que si lo dejan ahí, poco a poco se lo irán «comiendo» hasta que desaparezca. Además, los 20 000 euros que les han dado por el coche los pueden dejar en un depósito a plazo fijo similar por si surge algún imprevisto en cualquier momento.

Poco a poco irán invirtiendo los 110 000 euros del depósito para evitar meterlo todo justo antes de una bajada de la Bolsa, y con eso ya habrán subido sus rentas totales hasta los 800 euros.

Aún queda hasta los 1800 euros de gastos que tienen ahora. Está claro que hay que rebajar algo los gastos. No es agradable, pero se puede hacer. Es mejor salir menos veces a cenar y recortar los viajes que ir consumiendo los ahorros hasta verse en la calle, como pensaban hace unas semanas.

Después de analizar mucho sus gastos, ven que con 800 euros al mes pueden vivir, pero bastante justos. 1200 euros es una cantidad más razonable.

Les queda el apartamento de la playa. Contando con él sí podrían llegar a tener unas rentas de 1100-1200 euros al mes. Aún no tienen claro si lo van a vender para invertir el dinero en la Bolsa o si lo van a alquilar cuando ellos no estén. Al fin y al cabo, mientras sigan en el paro podrán alquilarlo en los mejores meses de verano, e ir ellos fuera de temporada. Y si empieza a trabajar alguno de los dos, entonces con 1 sueldo y las rentas de 800 euros al mes que ya tienen por sus dividendos ya no necesitarían alquilarlo. Aunque alquilarlo también tiene sus riesgos, y por eso aún no lo tienen decidido. Pero lo que está claro es que tomen la decisión que tomen, con el apartamento de la playa van a poder vivir de su patrimonio, aunque si siguen en el paro como esperan, tendrán que bajar algo su nivel de vida. Rebajar el nivel de vida no es la situación ideal, pero ante la dramática perspectiva que tenían antes de pensar en formar una cartera de acciones que les dé una renta estable, les parece casi como si les hubiera tocado la lotería.

Otra posibilidad que se les ocurre es montar un negocio si ven la oportunidad y siguen sin encontrar trabajo. Llegado el caso estudiarían si es mejor vender la plaza de garaje que ahora tienen alquilada o pedir una hipoteca sobre ella. Esto ya lo decidirán si llega el momento, pero al menos han visto que existe esa posibilidad por si deciden hacer uso de ella.

1.2 Analice su vida actual

Lo primero que tiene que hacer para definir su proyecto personal de vida es analizar de forma objetiva su vida actual:

1. ¿Está satisfecho con la forma en que ha gestionado su dinero hasta ahora?

2. La gestión que ha hecho de su dinero hasta ahora, ¿le ha permitido ganar poder adquisitivo y/o mejorar su nivel de vida?
3. ¿Está contento con su trabajo, o desearía cambiarlo?
4. ¿Está contento con su profesión, o desearía cambiarla?
5. ¿Ha hecho todo lo posible por incrementar sus ingresos? Me refiero a tomar acciones concretas para conseguir este objetivo, no simplemente a desear tener más ingresos.
6. ¿Ha llevado un control razonablemente bueno de sus gastos?
7. En cuanto a la vivienda habitual: ¿Ya tiene una y le gusta? ¿Tiene una pero le gustaría cambiarla por otra mejor? ¿No tiene vivienda habitual? En caso de tenerla, ¿ya la tiene pagada o aún está en ello? Si aún no la ha pagado, ¿la está pagando de la mejor forma posible o podría optimizar ese gasto?
8. Segunda residencia. ¿Tiene ya o quiere tener una segunda residencia? ¿Con qué características?
9. ¿Su nivel de vida le parece suficiente, o desea incrementarlo en el futuro? ¿Cuánto le gustaría subir su nivel de vida, siendo realistas?
10. Tiempo libre. ¿Tiene mucho o poco? ¿Quiere tener más?
11. ¿Le gusta la ciudad donde vive o le gustaría vivir en otro sitio?

Responder a todas estas preguntas, y a cualquier otra que le resulte útil para saber en qué punto está su vida en estos momentos, es fundamental.

1.3 Defina sus objetivos a largo plazo

Para llegar a un sitio hay que saber a dónde se quiere ir. Si no se planifica el viaje también se llegará a un sitio, pero a un sitio cualquiera que probablemente no sea lo que usted esperaba.

La mayor parte de la gente no se para a pensar cómo quiere que sea su vida en el futuro, dentro de 5, 10 o 30 años. Todo el mundo tiene pensamientos fugaces y

desordenados acerca de lo que le gustaría que fuera el futuro, pero poca gente se para a **pensar detenidamente** sobre el tema para **trazar un plan**.

La parte buena de esto es que trazar ese plan es **fácil** y **entretenido**, y si lo hace llevará mucha ventaja para hacer de su vida lo que realmente quiera que sea.

Querer «tener más dinero» es un objetivo tan ambiguo e impreciso que prácticamente no sirve para nada. Un 1 % más es «más dinero», pero seguramente no es eso lo que está pensando, sino «mucho más dinero». Y, ¿cuánto es «mucho más»? ¿un 50 %, un 100 %, un 1000 %...? Y cómo quiere tener ese dinero, ¿todo junto en una cuenta corriente o en un montón de billetes? ¿En una serie de activos que le produzcan una renta? ¿Qué activos serían y qué nivel de renta le producirían?, *etc.*

Es muy importante concretar los objetivos lo máximo posible:

1. Familia (en sentido amplio): ¿Cuál es el papel que quiere que tenga su familia en su vida?
2. ¿A qué le gustaría dedicar su tiempo si no tuviera que preocuparse por generar ingresos para mantener su nivel de vida?:
 - a. Su profesión actual
 - b. Otra profesión distinta
 - c. Alguna afición
 - d. Montar una empresa
 - e. Su familia
 - f. Alguna asociación cívica
 - g. *Etc.*
3. Ciudad de residencia: ¿Dónde le gustaría vivir?
4. Vivienda habitual: ¿Qué casa le gustaría tener?
5. Segunda residencia: Si quiere tener una, ¿dónde le gustaría que estuviera y qué características querría que tuviera?

6. Nivel de vida: ¿Qué nivel de vida le gustaría tener?
 - a. ¿Qué coche quiere tener?
 - b. Viajes: Cuántos viajes al año le gustaría hacer, a dónde (dentro de su país, a países cercanos, a otros continentes, etc) y con qué frecuencia
 - c. Ropa, comida, aparatos tecnológicos, *etc.* La lista sería interminable, lo que hay que buscar es una aproximación a lo que usted quiere, no una lista exhaustiva.
 - d. *Etc.*
7. Aficiones: ¿Qué aficiones le gustaría desarrollar?
8. *Etc.*

A medida que la vida de una persona va **evolucionando** los **objetivos** se van **modificando**. Esto es algo normal, y debe ser así. Unos objetivos se van cumpliendo, otros pierden importancia o incluso dejan de interesarle, algunos se rediseñan de una forma más o menos ambiciosa, *etc.*

Esta lista de objetivos es algo «**vivo**», no una lista inamovible de cosas que hay que conseguir aunque la evolución vital haya hecho que algunos de estos objetivos ya no tengan sentido o se hayan quedado cortos.

Si una persona cambiara esta lista de objetivos todos los meses su problema sería que no sabe lo que quiere, con lo que difícilmente lo va a conseguir. Pero una evolución lógica lleva a que poco a poco y de forma muy meditada esta lista de objetivos se vaya modificando a lo largo de la vida.

Los planes nunca se cumplen exactamente, y hay que rehacerlos periódicamente, a medida que se van consiguiendo unos objetivos y otros pierden la importancia que tenían en el pasado. Pero no importa, los planes aunque no se cumplan a rajatabla son **muy útiles y ayudan a mejorar mucho más y mucho más rápido** que si no se tiene ningún plan.

Es importantísimo que, si no lo ha hecho ya, se pare a pensar con **realismo e ilusión** (ambas cosas son imprescindibles) como quiere que sea el **resto de su vida**. Si no lo hace también conseguirá algunas cosas en su vida, pero a lo mejor no son las que a usted le gustaría.

El **realismo** es necesario porque deben ser objetivos **asequibles**. Si son extremadamente difíciles de conseguir (ganar la medalla de oro en 6 Olimpiadas consecutivas es algo a lo que muy pocos seres humanos pueden aspirar) pierden su sentido y su efectividad. Y si la motivación falta, lo más probable es abandonar el proyecto sin haber conseguido nada que merezca la pena.

Pero a la vez deben ser suficientemente **ilusionantes** como para que supongan un **cambio profundo en su vida**, y le ayuden y animen a conseguir ese cambio.

Si los objetivos son demasiado fáciles, su poder transformador va a ser muy pequeño, y tampoco serán muy útiles. Los conseguirá, sí, pero su situación será muy similar a la que tenía antes de conseguirlos.

1.4 Definición de objetivos de corto y medio plazo

Los objetivos de corto y medio plazo son las **etapas** o puntos intermedios por los que hay que pasar para conseguir nuestros objetivos de largo plazo, el «sitio» al que realmente queremos llegar.

Los objetivos de corto y medio plazo son **muy útiles** para **conseguir** 3 cosas fundamentales:

1. Mantener la motivación
2. Saber en todo momento si nuestras acciones presentes nos llevan en la dirección correcta para conseguir lo que queremos
3. Conseguir antes nuestros objetivos de largo plazo

Por ejemplo, una persona que comienza a trabajar con 20-30 años y tiene un sueldo de 1000 euros al mes puede establecer como objetivo a largo plazo el tener unas rentas vía dividendos de su cartera de acciones de 1000 euros al mes.

Es un objetivo realista y alcanzable, pero no a corto plazo. Y, si los ingresos no cambian de forma sustancial, probablemente tampoco a medio plazo. Esto puede hacer que el objetivo se vea tan lejano que se pierda la motivación por conseguirlo.

Por eso deben establecerse objetivos a corto y medio plazo, como podría ser el conseguir una renta de 100-150 euros al mes en 2-3 años. Este podría ser un ejemplo de objetivo de medio plazo. La cifra de 100-150 euros al mes en 2-3 años es orientativa,

depende de lo que ahorre al mes esa persona, el rendimiento esperado de sus inversiones, *etc.*

Un objetivo de corto plazo coherente con esto podría ser ahorrar 200-400 euros todos los meses del presente año para dedicarlos a la inversión y aumentar esa cantidad, aunque sea ligeramente (al menos lo que suba la inflación), cada año.

El objetivo de corto plazo supone un chequeo mensual, ahorrar cada mes lo que habíamos previsto. Esto nos recuerda y nos muestra todos los meses que vamos por el camino previsto. Mantiene la motivación en todo momento.

Si cumplimos con el objetivo de corto plazo (ahorrar todos los meses) es muy probable que el objetivo de medio plazo también se cumpla, porque lo habremos establecido de una forma realista, basándonos en nuestra capacidad de ahorro y el rendimiento esperado de nuestras inversiones. **La realidad nunca es exactamente como la habíamos planeado**, a veces es algo mejor y a veces es algo peor, pero si hemos sido realistas al hacer las previsiones, en la fecha establecida nos encontraremos aproximadamente dónde esperábamos.

Una vez cumplido el objetivo de medio plazo hay que **establecer nuevos objetivos de corto y medio plazo**, basándonos en la nueva situación alcanzada, para definir la siguiente etapa que nos acercará cada vez más al **destino final**.

Siempre que sea posible, por cada objetivo de largo plazo deberían ir estableciéndose objetivos de corto y medio plazo, para ir marcando el camino correcto. Como la variedad de objetivos a establecer es enorme (dependen de cada persona), puede haber algún caso en el que no sea factible establecer objetivos de corto y medio plazo. En estos casos debería buscarse algún método para mantener la motivación, y comprobar de forma periódica que se va en la dirección correcta.

1.5 Tome la determinación de transformar su vida actual en la vida que desea vivir

Una vez que ha analizado su situación actual (**punto de partida**) y ha diseñado la vida que desea vivir (**punto de llegada**) lo que resta es **establecer el trayecto** que le va a llevar desde el punto de partida al punto de llegada.

La idea es recorrer el camino desde el punto de partida al punto de llegada de la forma más **rápida** y **eficiente** posible. Cuanto antes consiga sus objetivos, mejor.

Para hacer esto necesitará primero adquirir unos **conocimientos** y después ponerlos en **práctica**.

Quizá ahora mismo, si está empezando a preocuparse por la gestión de su dinero, pueda estar abrumado por todo lo que aún no sabe sobre cómo gestionar e invertir su dinero. No se preocupe, le aseguro que **adquirir estos conocimientos está al alcance de cualquier persona**. Cualquiera. Todo lo que usted va a necesitar no se aprende en dos días, lógicamente, pero muy probablemente le resultará más fácil de lo que piensa ahora mismo.

La vida nunca se detiene. Una vez conseguidos los objetivos de largo plazo que se haya propuesto podrá plantearse unos **nuevos objetivos más ambiciosos y beneficiosos** para usted. En realidad el «punto de llegada» del que le hablaba hace unas líneas no es «el final» sino un punto muy importante en su vida, que será el **inicio de otra etapa aún mejor** para usted.

Es muy importante empezar a **tomar acciones concretas** cuanto antes, porque lo que le va a permitir transformar su vida no son solo los conocimientos que adquiera, sino la aplicación práctica de esos conocimientos. **El conocimiento sin acción no produce resultados.**

1.6 La importancia de ser constante

Ser constante es **fundamental**. No podemos saber qué rentabilidad va a tener en el futuro cada posible inversión que se nos presente. Hay que acostumbrarse a actuar con esa incertidumbre porque es absolutamente **inevitable**.

Pero hay cosas que sí están bajo **nuestro control**, y son también importantísimas. Tanto o más que intentar adivinar el futuro.

Si usted es constante ahorrando todos los meses y preocupándose por aprender a invertir su dinero de la mejor forma posible, acabará obteniendo **muy buenos resultados**. Aunque no invierta en la que una vez pasado el tiempo haya resultado ser la mejor inversión.

Más que de buscar la llave mágica de lo que se trata es de **invertir correcta y continuamente una parte de los ingresos** que se obtengan. Poco a poco su **patrimonio** irá aumentando, y con él sus **rentas**.

Si una persona tiene unos conocimientos sobre la inversión superiores a la media pero es indisciplinado en su ahorro y a temporadas deja de ahorrar e invertir y «desconecta» del tema, probablemente no tendrá buenos resultados al final de su vida, aunque en un momento puntual pueda hacer alguna buena operación.

La constancia en el ahorro y la inversión es una de las claves más importantes para conseguir los objetivos que se ha propuesto. Es una carrera continua en la que poco a poco (gracias a la disciplina y la constancia) uno se va acercando a su objetivo hasta conseguirlo.

Lo mejor de todo esto es que para conseguir este pilar fundamental de lo que será su futuro no necesita nada que no tenga ya. Ni adquirir nuevos conocimientos, ni esperar a que se den una serie de circunstancias externas... Nada. **Solo necesita empezar a hacerlo.** Así de fácil.

1.7 Todo el mundo tiene más control sobre su vida de lo que la mayoría de la gente cree

Sonia y Marta son dos hermanas gemelas. Tienen una forma de ser muy parecida, pero Sonia piensa que es bueno ahorrar algo, y Marta prefiere gastar todo el dinero que ingresa sin ahorrar nada.

Empiezan a trabajar a la vez en la misma empresa al cumplir los 20 años, ganando el mismo sueldo.

Sonia decide ahorrar 300 euros al mes para invertirlos en Bolsa.

Marta cree que su hermana está equivocada, 300 euros no van a ningún sitio y no la van a sacar de pobre. No tiene sentido privarse ahora de hacer cosas que le gustan solo para guardar 300 euros de nada, pero si su hermana piensa así, qué se le va a hacer. Ella se lo pierde.

Cada año Sonia incrementa esos 300 euros al mes que ahorra en lo que sube la inflación, porque no quiere perder poder adquisitivo. Marta no se priva de nada, dentro de lo que le permite su modesto sueldo, claro. Sonia tampoco vive mal, solo tiene que prescindir de algunos gastos que realmente no le producen ninguna satisfacción, y gastar el resto del dinero de una forma inteligente. En realidad su nivel de vida es el mismo que el de Marta, porque aprovecha mejor el dinero, y no compra cosas que no

necesita ni va a usar para guardarlas en un cajón y olvidarse de ellas al día siguiente de haberlas comprado.

Son gemelas para todo, y a lo largo de su vida les suben el sueldo a las dos a la vez, y en la misma cantidad.

Al cumplir los 60 años han ingresado exactamente el mismo dinero por su trabajo a lo largo de toda su vida, sin variar ni 1 solo céntimo.

En estos 40 años los beneficios empresariales y los dividendos han subido una media del 10 %, y la inflación media ha sido del 3 %.

Sonia ha acumulado un patrimonio de más de 6 millones de euros, que le da unas rentas anuales de más de 300 000 euros. Si le quitamos la inflación de estos 40 años, estas cifras equivalen a casi 2 millones de euros de patrimonio y a unas rentas anuales de 95 000 euros en dinero del día que empezaron a trabajar, cuando ambas tenían 20 años y Marta pensaba que 300 euros al mes no iban a ningún sitio.

Con este patrimonio Sonia tiene suficiente para jubilarse y vivir muy bien. Además, como solo va a gastar los dividendos, mantendrá las acciones y, con sus lógicos altibajos, sus rentas anuales por dividendos seguirán subiendo por encima de la inflación, como ha sucedido desde que empezó a invertir en Bolsa, cuando tenía 20 años. Es decir, podrá gastar todos los años esos 300 000 euros (95 000 euros si descontamos la inflación) y aún así cada año podrá gastar más dinero, porque esos 300 000 euros (95 000 euros si descontamos la inflación) irán subiendo con el tiempo. Eso es mucho más de lo que gana trabajando ahora mismo con 60 años. Ha llegado el momento de viajar por todo el mundo alojándose en buenos hoteles, la ilusión de su vida.

Después de hacer unas cuentas, Sonia decide jubilarse. Vamos, dejar de trabajar. Porque jubilarse, no puede. La edad de jubilación mínima para cobrar la pensión de la Seguridad Social ya es de 72 años y se rumorea que va a subir, otra vez más, hasta los 74 o 75 años. Además, con la pensión que le correspondería ahora si pudiera jubilarse, apenas le daría para pagar la cuota de la comunidad de vecinos y el IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles) de su vivienda. También se rumorea que los nuevos pensionistas verán rebajadas sus pensiones nuevamente, porque el sistema público no da más de sí. En estas condiciones no tiene sentido seguir trabajando, así que da por perdido todo el dinero que le ha quitado la Seguridad Social durante 40 años, y se dedica a vivir la vida. Total, si siguiera trabajando tampoco iba a poder recuperar ese dinero, y encima tendría que seguir poniendo más dinero, un mes detrás de otro.

Marta no ha ahorrado prácticamente nada durante estos 40 años. En los últimos años, al oír las cosas que le contaba su hermana sobre sus inversiones, ha empezado a ahorrar algo, pero apenas le ha dado tiempo a juntar unos pocos miles de euros. Tendrá que seguir trabajando hasta los 72 años, los 74, o los que digan los políticos, porque necesita su sueldo para vivir. Y además tendrá que ponerse a ahorrar en serio, porque el día que se jubile la Seguridad Social le va a pagar una pensión ridícula, si es que para entonces sigue pagando pensiones.

Todo el mundo tiene una Marta y una Sonia dentro de sí mismo. Su futuro será de una forma u otra según las decisiones que tome a lo largo de su vida.

Con unos mismos ingresos se pueden tener vidas radicalmente distintas.

Todo depende de si usted quiere seguir el camino de Sonia o el de Marta. La decisión es suya y solo suya. Elija el camino que quiera, pero no olvide que lo ha elegido usted.

1.8 Aprovechar el tiempo presente

El futuro es el resultado de las decisiones que tomamos en el presente.

O, dicho de otro modo, **el presente es el resultado de las decisiones que tomamos en el pasado.**

Además de hacer **planes** y desear determinados **objetivos**, hay que realizar las **acciones** más adecuadas para que esos planes se materialicen. Sin acciones concretas no hay resultados.

Una vez establecidos los objetivos que desea conseguir, debe **analizar qué está haciendo con su tiempo actualmente**. Algunas de las actividades que realiza en la actualidad le dirigirán correctamente a sus objetivos. Otras tendrá que modificarlas o reconducirlas, y otras tendrá que abandonarlas.

Es muy importante que analice a qué está dedicando su tiempo, porque sus acciones podrían estar llevándole en la dirección contraria a la que usted quiere.

Cuanto mejor aproveche su tiempo presente, más rápido obtendrá los resultados que desea, y mejores serán esos resultados. Lo que haga hoy (y no olvide que todos los días son «hoy») se reflejará en su futuro, así que es muy importante que las actividades

a las que dedique hoy su tiempo estén lo más alineadas posible con los objetivos que ha establecido.

1.9 Establecer prioridades entre los objetivos

Normalmente se tienen varios objetivos, y aunque todos son importantes (si no lo fueran no se habrían elegido esos objetivos sino otros), lo habitual es que unos sean más importantes que otros.

Lo **ideal** es conseguir **todos** los objetivos propuestos, y hay que actuar con esa mentalidad, pero en determinados momentos unos pueden entrar en **colisión** con otros. Aunque solo sea porque el tiempo de cualquier persona es limitado.

En estas situaciones es muy importante tener claro cuáles son los objetivos más importantes y cuáles tienen una importancia menor.

Si alguno de ellos tiene que sufrir un retraso o ser aparcado temporalmente, debe ser el de menor importancia.

1.10 Visualizar los objetivos

Creo que es importante visualizar cómo queremos que sea nuestra vida en el futuro. Mucha gente que ha conseguido logros importantes destaca como una de las claves el pensar habitualmente en cómo sería su vida una vez conseguido su objetivo.

Que yo sepa no hay pruebas científicas de la efectividad de realizar este tipo de visualizaciones, pero probablemente ayude a centrar la mente en lo que queremos, y conseguir mejores resultados y más rápidos.

Hay dos ejemplos que creo que ha vivido todo el mundo y que me parecen ilustrativos.

Cuando alguien va a tirar un penalti principalmente se dan dos actitudes:

1. Mirar al portero, y ver a este muy grande y a la portería muy pequeña
2. Mirar a los huecos, y verlos a estos mucho más grandes que al portero

Generalmente se tienen bastantes más probabilidades de meter gol en el segundo caso. La portería y el portero son los mismos en ambos casos, pero la mentalidad y la visualización del resultado son muy diferentes, y todo parece indicar que ambas influyen bastante en el resultado que se obtenga.

Cuando se va por un camino estrecho montando en bici o haciendo equilibrio a pie sobre una barra, barandilla, etc, también suelen tener más probabilidades de no caerse aquellos que se ven superando la dificultad y llegando al extremo sin problemas. Los que se ven en el suelo suelen tener más probabilidades de acabar en el suelo.

Como digo, no creo que haya pruebas concluyentes e indiscutibles sobre la utilidad de la visualización, pero parece que da buenos resultados. Además es gratis, y hace pasar momentos agradables, así que lo que no veo es motivos para no utilizarla

1.11 Al resto de la Humanidad le beneficia que usted aumente su riqueza

Hay gente que piensa que para que alguien gane dinero lo tiene que perder otro. Esto es un error como evidencia la **teoría** y la **práctica**, pero mucha gente lo tiene muy arraigado en su **subconsciente**, y le hace ver que ganar dinero es algo malo que hay que evitar si se quiere ser una persona buena y honrada.

Hay personas ricas buenas y malas. Igual que hay personas pobres buenas y malas. E igualmente entre los honrados y entre los sinvergüenzas algunos son ricos, otros pobres y otros mitad y mitad.

El dinero que tenga o deje de tener una persona no la hace ni buena ni mala, ni honrada ni sinvergüenza.

Y aunque parezca una perogrullada, **la forma de eliminar la pobreza es crear riqueza**. Cuanto más rico sea usted, más dinero podrá gastar e invertir, y eso redundará en beneficio del resto de la Humanidad. Su riqueza da empleo a otras personas, en cualquier parte del mundo, y les hace mejorar su nivel de vida.

La riqueza no es algo estático que solo puede cambiar de manos. La **riqueza** es algo **vivo** que se **crea** y se **destruye** constantemente, segundo a segundo. Si usted aumenta su riqueza de forma honrada no solo no está perjudicando a nadie, sino que está beneficiando de forma directa e indirecta a todos los demás seres humanos.

1.12 Viva SU vida, no la de los demás

Al definir sus objetivos es fundamental que no piense ni en sus amigos, ni en sus cuñados ni en sus primos, ni en sus compañeros de trabajo, *etc.* **Solo debe pensar en lo que usted quiere**, sin importar lo que piensen los demás.

Mucha gente se compra un coche, por ejemplo, porque es el modelo superior al de alguien de su entorno. O porque es el que le gustaría comprarse a alguien que conoce. Y se puede cambiar «coche», por «viaje», «ropa», «boda», «moto», «casa», *etc.*

Hacer esto es un error, por muchos motivos. El principal es que usted no está viviendo su vida, sino la que le gustaría vivir a otras personas. O, aún peor, la que usted cree que esas otras personas querrían vivir. De una u otra forma, usted no está haciendo lo que quiere, y eso **no puede acabar bien**.

Derivado de lo anterior, generalmente se entra en un **círculo vicioso**. Una vez conseguido un primer objetivo (comprar un coche mejor que el de fulano) la satisfacción no dura apenas nada, porque inmediatamente aparece otro objetivo erróneo (comprar un coche mejor que el de mengano). Esto no tiene fin, y al final se pasa uno la vida haciendo cosas que en realidad no quiere hacer.

Cuando establezca y defina sus objetivos no piense en lo que tienen o dejan de tener las personas de su entorno. Eso es algo totalmente irrelevante si de verdad quiere vivir SU vida.

1.13 Detectar qué es lo no se quiere de lo que se tiene en la actualidad

Una vez que se decide lo que se quiere es muy importante hacer un análisis de las **cosas que se tienen en la actualidad y no se quieren**. Pueden ser cosas materiales, relaciones personales, hábitos de conducta o de salud, *etc.*

Tener algo que no se quiere generalmente supone un trastorno que no solo no beneficia a la persona, sino que le perjudica y le dificulta conseguir aquellas cosas que realmente quiere.

En estos casos lo mejor es detectar lo antes posible estas cosas que se tienen pero no se quieren, para **deshacerse de ellas** como quien suelta lastre, y poder así avanzar a mayor velocidad hacia lo que realmente se quiere.

1.14 Dedique el tiempo necesario a sus finanzas

Aprender a gestionar su dinero (su patrimonio) es **una de las cosas más importantes de su vida**. Y sin embargo es una de las cosas a las que menos tiempo se le suele dedicar. La mayoría de la gente en realidad no le dedica nada de tiempo.

Esto es un error muy importante, pero también significa que si a partir de ahora usted le dedica el tiempo suficiente, **sus resultados pueden mejorar drásticamente**.

Aprender a gestionar el dinero no es algo que se pueda hacer en 5 minutos con 4 consejos rápidos y 3 frases hechas. Necesita **tiempo y dedicación**, pero es muchísimo más **fácil** de lo que cree la mayoría de la gente, y los resultados que se obtienen merecen la pena, sin lugar a dudas, y no solo desde el punto de vista económico. Este conocimiento, al alcance de cualquiera sin necesidad de estudios o conocimientos previos, va a **transformar su vida en todos los sentidos**. Y por eso es una de las cosas que más merecen su atención. El tiempo que le dedique a sus finanzas lo recuperará con creces en más **tiempo libre, dinero y salud** a lo largo de toda su vida.

Los resultados que se obtienen en cualquier asunto son **directamente proporcionales** al tiempo e interés que se les dedica. Si le interesa cómo será su vida en el futuro, debería dedicarle a sus finanzas el tiempo que merecen.

1.15 Viva como los ricos de verdad

Mucha gente considera que «vivir como los ricos» es gastar todo el dinero que se ingresa y más, endeudándose, en comprar cosas que no tiene el vecino.

Pero los ricos no viven así.

Los ricos gastan menos de lo que ingresan, y el resto lo invierten, para seguir aumentando su patrimonio. De esta forma consiguen algo que a primera vista puede parecer imposible; **gastar cada vez más dinero y a la vez tener un patrimonio cada vez mayor**.

El camino para llegar a ser rico es aplicar estos principios **desde el primer momento**. En las primeras fases es especialmente importante aumentar el patrimonio. Generalmente, el aumento del gasto se produce una vez que ya se ha alcanzado un patrimonio de cierta importancia.

Si gasta todo lo que ingresa, nunca llegará a vivir como los ricos, aunque se lo parezca a usted o a las personas con las que se relacione.

1.16 Eliminar las conductas autodestructivas

Cuando se realizan dos acciones opuestas de forma simultánea los resultados suelen ser decepcionantes. Al final, aquella que se realiza con mayor intensidad «gana», pero la otra actúa de freno, y la «ganadora» no puede desarrollar todo su potencial.

Si usted quiere gestionar mejor su dinero y su patrimonio es porque quiere tener un **futuro mejor**, y por eso no tiene sentido que a la vez tenga hábitos autodestructivos (tabaco, alcohol, drogas, etc) que le llevan a vivir una vida que no desea.

Es como ir en coche con el freno de mano puesto. El coche avanza, pero avanza mucho más y con mucho menos esfuerzo si se quita el freno de mano.

Usted quiere vivir mucho tiempo y en las mejores condiciones posibles para **poder disfrutar del patrimonio que va a acumular**. Si no llega a vivir lo suficiente para disfrutar de ese patrimonio, o si cuando llega ese momento su salud no le permite hacer todas las cosas que planea en la actualidad, no me diga que no será una pena.

1.17 Qué es la independencia financiera

La independencia financiera es todo lo que acabamos de ver. No es ser un vago que no hace nada más que estar tirado en el sofá, como a veces se dice. La independencia financiera es llegar a ese punto en que **su dinero esté a su servicio**, y le **permita hacer todas aquellas cosas que realmente quiere hacer**.

Para unos será viajar, para otros crear una empresa, dedicarse a su familia, ayudar a los afectados de una enfermedad determinada, asesorar a personas jóvenes que empiezan en determinada actividad, o cualquier otra cosa a la que una persona quiera dedicar su tiempo.

La independencia financiera **solo tiene ventajas, y no presenta ningún aspecto negativo**.

CAPÍTULO 2. QUÉ SON EL DINERO Y LA RIQUEZA

El dinero es un «invento» muy útil para **facilitar el intercambio de bienes y servicios**. En realidad **no es más que una convención** establecida que ha ido cambiando a lo largo del tiempo, por diversas razones.

Mucha gente piensa que ser rico es «tener mucho dinero», imaginándose una gran montaña de billetes como la del Tío Gilito, o una cuenta corriente con un saldo estratosférico.

Pero ningún rico tiene su riqueza ni en forma de billetes ni en una cuenta corriente. Lo que realmente tienen los ricos son **activos**, la mayoría de los cuales les proporcionan una **renta estable** (dentro de lo incierto que siempre es el futuro y la imposibilidad de conocerlo de antemano). Esos activos que hacen que los ricos sean ricos son **empresas, inmuebles, acciones** cotizadas en Bolsa, *etc.*

Es evidente que los ricos también tienen billetes y cuentas corrientes, pero no es el tener el dinero en ese estado lo que les ha hecho llegar a ser ricos y mantener e incrementar su riqueza.

El dinero ha ido **cambiando** a lo largo de la Historia, no siempre ha estado en forma de billetes y monedas. La palabra «salario» debe su origen a que en un momento determinado el dinero era la **sal**. Cobrar no significaba recibir billetes y monedas, sino una cantidad determinada de sal, lo que dio origen a la palabra «salario». También han sido dinero en diversas épocas y países el **arroz**, los **animales**, los **metales preciosos**, *etc.*

Los metales preciosos normalmente estaban acuñados en forma de monedas, pero su condición de dinero no se la debían a quién había acuñado esas monedas, sino a la cantidad de metal que contenían. Una moneda de 5 gramos de oro valía lo mismo que un trozo irregular de oro que pesase 5 gramos. Lo habitual era utilizar monedas porque facilitaba el intercambio, pero lo que realmente le daba valor a esas monedas era el material con el que estaban hechas.

Con las monedas y billetes actuales sucede lo contrario. Son trozos de papel y de metal que en sí no valen prácticamente nada. Lo que les da valor es quién (los Bancos Centrales) emite esos trozos de papel y de metal.

Las formas más habituales de poseer dinero (o, más propiamente dicho, riqueza) son:

1. Billetes y monedas
2. Cuentas corrientes
3. Cuentas remuneradas y depósitos a plazo
4. Títulos de renta fija
5. Inmuebles
6. Acciones cotizadas en Bolsa
7. Acciones no cotizadas en Bolsa
8. Empresas propias
9. Objetos de arte
10. Numismática y filatelia
11. Coleccionismo
12. Metales preciosos

¿Y los fondos de inversión y los planes de pensiones? Más adelante veremos lo que son los fondos de inversión y los planes de pensiones.

2.1 El dinero cambia de valor con el tiempo: la inflación y el poder adquisitivo

Casi nadie piensa en el dinero desde el punto de vista de su poder adquisitivo, pero **lo único realmente importante del dinero es su poder adquisitivo.**

1000 euros pueden ser mucho o poco, dependiendo de lo que se pueda comprar con ellos.

1000 euros en 1970 eran mucho dinero, en el año 2000 era una cifra muchísimo más modesta, y en 2030 no serán prácticamente nada.

En el mundo en que vivimos la inflación es positiva prácticamente siempre. Eso quiere decir que cada año las cosas son un poco más caras, y el dinero vale un poco menos. Y dentro de muchos años las cosas serán bastante más caras que ahora, y el dinero valdrá mucho menos que ahora.

¿1500 euros son más que 1000 euros?

Pues depende.

Si hablamos del mismo momento, entonces, sí, 1500 euros son más que 1000 euros.

Pero si hablamos de distintos momentos en el tiempo, entonces no podremos decir si 1500 euros son más que 1000 euros, o no, sin hacer un análisis más profundo.

Y ese análisis más profundo consiste en ver el **poder adquisitivo** de esas 2 cifras en **cada momento**.

La pregunta básica que da la clave de este asunto es:

¿Cuántos días puedo vivir tal y como vivo en la actualidad con ese dinero?

Y la respuesta a esta pregunta es lo que nos servirá para saber si 1500 euros son más que 1000 euros o no.

Por ejemplo, ¿cuántos días puedo vivir tal y como vivo en la actualidad con 1000 euros? Supongamos que la respuesta es 37 días.

Ahora damos un salto en el tiempo de 20 años y nos preguntamos, ¿cuántos días puedo vivir tal y como vivo en la actualidad con 1500 euros? Supongamos que la respuesta es 12 días.

En este ejemplo 1000 euros hoy son mucho más dinero que 1500 euros dentro de 20 años.

A partir de ahora haría muy bien en pensar en el dinero siempre en «**días que puedo o podré vivir con este dinero**» en lugar de en euros, dólares, pesos mejicanos, nuevos soles peruanos, pesos colombianos, pesos argentinos, pesos chilenos, *etc.* Lógicamente hay que manejarse en euros (o la moneda que sea), pero internamente hay que hacer esta «**traducción a días**» de forma sistemática.

Entender este concepto es absolutamente **clave** para entender lo que es el dinero (la **riqueza**, en realidad), y cómo **aumenta** o **disminuye** realmente.

2.2 No piense en acumular dinero, sino riqueza o activos

Se puede tener mucho dinero y ser pobre. Ha sucedido muchas veces en muchos países. Es un fenómeno llamado **hiperinflación**. Cuando los Bancos Centrales emiten dinero en cantidades ingentes, el dinero pierde valor, hasta el punto en que puede llegar a no valer prácticamente nada.



Quizá el caso más llamativo fue el del **Pengo húngaro**, que circuló entre 1927 y 1946. Tuvo una hiperinflación del 41 900 000 000 000 000 %. No sobra ningún cero, son 14 ceros seguidos.

A primera vista parece claro que cualquier persona que tenga 10 millones de su moneda (euro, dólar, *etc.*) es rico sin ninguna duda, y tener 1000 millones queda reservado para un puñado de gente; los multimillonarios. En 1945 en Hungría, 1 kilo de pan costaba 6 billones (con b) de pengos. Con 1000 millones de pengos no se podría comprar ni una rebanada de pan.

Quien tuviera 6 billones de pengos húngaros en 1927 era inmensamente rico. **Quien tuviera 6 billones de pengos húngaros en 1946 era inmensamente pobre.** Esto es la hiperinflación.

No es el único caso, en Zimbabwe también había que ir a comprar el pan con una carretilla llena de billetes, y situaciones similares se vivieron en Alemania en los años 20 (para comprar 1 dólar estadounidense hacían falta unos 4 billones, con b, de marcos alemanes), Polonia y otros países de Sudamérica y Asia.

El dinero (billetes, monedas, cuentas corrientes, etc.) es solo un estado de la riqueza, y **no el mejor, ni el más seguro a largo plazo.**

Sin llegar a casos tan extremos como los citados, en circunstancias normales los billetes, las monedas, las cuentas corrientes y similares, no son un buen sitio para estar a largo plazo, ni por rentabilidad, ni por seguridad.

El dinero es imprescindible y es muy útil, pero a partir de ahora céntrese en acumular activos, porque **lo que le cambiará la vida serán los activos que tenga, no el dinero que acumule.**

2.3 Formas o estados principales de la riqueza

2.3.1 Los billetes y las monedas

Los billetes y las monedas son una de las **peores formas de acumular riqueza**, porque lo que hacen es **perder valor constantemente.**

No son más que trozos de papel y de metal sin ningún valor por sí mismos. **Son dinero porque así se ha acordado**, pero no porque en sí tengan valor. El papel y el níquel (o cualquier otro material con el que estén hechas las monedas actualmente) son materias primas muy abundantes, y con un valor escasísimo.

Curiosamente, para mucha gente los billetes y las monedas son «EL DINERO», con mayúsculas, y la forma más segura de guardar su dinero (valga la redundancia).

La seguridad que dan los billetes y monedas a largo plazo es la seguridad de arruinarse. Esta ruina puede producirse de varias formas:

1. Rápidamente, por robo, incendio, pérdida, *etc.*
2. Lentamente, por la inflación.

Lo que es seguro es que la ruina llega. Antes o después, pero llega.

Aún así existe la sensación de que ante una gran catástrofe económica solo se «salvarán» los que tengan monedas y billetes en su mano. Pero la Historia tampoco corrobora esta percepción. En las **grandes catástrofes económicas** (Nota: cuestión distinta es si en un país se implanta una dictadura. En ese caso, cualquier bien puede ser expropiado, robado, por los que implanten la dictadura, pero en ese caso, como es evidente, ya no estamos hablando de riesgos económicos, sino de otro tipo) los mayores damnificados normalmente han sido los que tenían billetes y monedas en su poder.

En muchas guerras y situaciones extremas similares, los billetes han sido **anulados** de la noche a la mañana. Es decir, han dejado de ser «dinero» para pasar a ser simples trozos de papel y de metal que nadie aceptaba a cambio de bienes o servicios. Las personas que tenían inmuebles, acciones, empresas, joyas, etc, siguieron teniéndolos al día siguiente, pero los que tenían billetes y monedas se quedaron sin nada. En una guerra los inmuebles pueden ser destruidos, pero el solar y el derecho a reconstruir sobre él seguirán perteneciendo a su dueño.

Otra situación en la que los billetes y las monedas se llevan la peor parte es la **hiperinflación** que ya hemos comentado. Cuando la barra de pan pasa de costar 1 a costar 1000 millones en pocas semanas, el valor de los billetes cae prácticamente a 0. Lógicamente esta situación no es buena para ningún activo, pero una vez que la situación se normaliza, los inmuebles, acciones y demás siguen perteneciendo a sus propietarios y manteniendo (aproximadamente) su valor, mientras que los billetes y monedas viejos dejan de circular, perdiendo todo su valor, y siendo sustituidos por otros nuevos.

En caso de quiebra total de un sistema financiero, muy probablemente los billetes y monedas también perderían todo su valor, bien porque serían retirados de la circulación, o bien porque se crearía una hiperinflación. Si el dinero de cuentas y depósitos desaparece, su representación física (billetes y monedas) también lo haría. Al fin y al cabo, son solo papeles y metales baratos que tienen el valor que tienen porque existen los sistemas financieros actuales. Sin esos sistemas financieros detrás no serían nada más que papel y níquel (o cualquier otro metal abundante y barato sin apenas valor).

Un país desarrollado no puede vivir sin sistema financiero. Realmente es una situación tan extrema que no se puede saber qué soluciones se tomarían llegado el caso. Esto hace, por un lado, que la improbabilidad de esa situación haga poco rentable prepararse para ella, y por otro que al no poder predecir las soluciones que se adoptasen no podríamos saber de antemano si estamos tomando la decisión correcta o no. En

cualquier caso, es muchísimo más fácil anular el valor de billetes y monedas que cambiar la propiedad de inmuebles y empresas.

Los billetes y las monedas son **muy útiles para los pequeños gastos diarios**. Deben seguir existiendo, y es bueno llevar algunos en el bolsillo para los pequeños gastos que puedan tenerse en el día a día, pero como inversión hay que huir de ellos.

2.3.2 Las cuentas corrientes

Las cuentas corrientes **a largo plazo son una inversión casi tan mala como los billetes y las monedas**. La única diferencia es el pequeño interés que puedan dar.

También tienen la ventaja de que se evita el riesgo de pérdida, robo, incendio, etc, pero la inflación destruye su valor de una forma muy similar.

A largo plazo las cuentas corrientes también aseguran la ruina, debido a la pérdida de poder adquisitivo causada por la inflación.

Precisamente su mayor utilidad es esta, evitar tener en billetes y monedas todo el dinero destinado al gasto. También son muy cómodas para domiciliar recibos, tarjetas de crédito, hacer transferencias, *etc*.

Todo lo que he nombrado son operaciones relacionadas con el **gasto**, y no es casualidad. Porque en las cuentas corrientes solo debe tenerse dinero destinado al gasto habitual y corriente a corto plazo. **Ningún dinero destinado al ahorro y/o inversión debe estar en una cuenta corriente.**

Algunas cuentas corrientes dan un interés ligeramente superior a 0. Aunque así sea, es tan bajo que el 99,99 % del tiempo de la vida de una persona ese interés será inferior a la inflación, y estaremos perdiendo poder adquisitivo cada día que pase.

En caso de una gran catástrofe económica (guerras, hiperinflación, quiebra total de un sistema financiero, etc), el dinero de las cuentas corrientes correría la misma suerte que el que estuviera en forma de billetes y monedas.

2.3.3 Cuentas remuneradas y depósitos a plazo fijo

Son el «escalón superior» a las cuentas corrientes.

La principal diferencia con las cuentas corrientes es que las cuentas remuneradas y los depósitos a plazo fijo **pagan un interés que habitualmente ronda los entornos de la inflación**. En ocasiones es un poco más que la inflación, y en ocasiones un poco menos.

Lo normal es que los depósitos a plazo fijo paguen un interés algo superior al de las cuentas remuneradas, ya que es la forma que tienen de compensar el inconveniente de su **iliquidez**.

Generalizando, las cuentas remuneradas suelen dar algo menos que la inflación y los depósitos a plazos más largos suelen dar algo más que la inflación, aunque hay períodos en que estas generalizaciones no se cumplen.

Si ambos pagasen lo mismo, no tendría sentido meter el dinero en un depósito a plazo fijo, porque estaríamos perdiendo liquidez a cambio de nada. Salvo que espere que los tipos de interés vayan a bajar en el futuro cercano, ya que de ser así las cuentas remuneradas probablemente bajarían su rentabilidad al cabo de poco tiempo mientras que los depósitos tienen que pagar lo acordado durante el tiempo que dure el depósito, hagan lo que hagan los tipos de interés durante la vida del depósito. En este caso sí tendría sentido abrir un depósito a plazo para asegurarse la rentabilidad actual durante un plazo más largo (el tiempo que dure el depósito), ya que las cuentas remuneradas pueden cambiar la remuneración que ofrecen en cualquier momento, de un día para otro.

La elección entre cuentas remuneradas y depósitos a plazo depende del **interés** de cada producto en cada momento, y de la **liquidez**. Ambos son importantes. La diferencia de intereses no suele ser muy grande entre cuentas remuneradas y depósitos. Por eso en el caso del dinero que se tiene destinado a invertir en Bolsa, por ejemplo, creo que debe darse preferencia a la liquidez, porque es preferible tener el dinero disponible en cualquier momento que tener que esperar X tiempo a que venza el depósito para poder invertir ese dinero. En esos días o meses de espera se puede sufrir un coste de oportunidad bastante superior a la pequeña rentabilidad de más que ofrezca el depósito. Las decisiones de inversión (compra de acciones, etc) no deben depender de la fecha de vencimiento de un depósito.

Las cuentas remuneradas y los depósitos a plazo fijo son lo **mínimo que debe aceptarse para el dinero destinado a invertir**. El dinero destinado a ser invertido no puede estar ni en billetes, ni en monedas ni en cuentas corrientes que no den ningún interés.

Las cuentas remuneradas son una mala inversión a largo plazo, pero a corto plazo son un sitio muy bueno para que la liquidez esté produciendo un pequeño interés sin correr riesgos de caídas temporales de precios.

La razón de que las cuentas remuneradas y los depósitos a plazo fijo sean una mala inversión a largo plazo es que **la inflación erosiona tremendamente su poder adquisitivo**, que es lo que realmente importa.

2.3.4 Títulos de renta fija

Los títulos de renta fija son los bonos, pagarés, obligaciones, Letras del Tesoro, *etc.*

En los títulos de renta fija hay que distinguir 4 características muy importantes:

1. El emisor
2. El tipo de interés
3. El plazo al que se emiten los títulos
4. Valor nominal

Comprar un título de renta fija consiste en prestarle dinero a alguien, generalmente un Estado o una empresa. Ese «alguien» es el **emisor** del título de renta fija, quien pide el préstamo. A cambio de tomar el dinero prestado paga un **tipo de interés**, que es lo que cobra la persona que compra el título de renta fija. Igual que sucede con cualquier préstamo, se acuerda una fecha para devolver el dinero. Esta fecha determina la vida, o **plazo**, del título de renta fija.

El tipo de interés viene determinado por varias cosas. Lo primero que determina el tipo de interés de los títulos de renta fija es el precio del dinero que tengan establecidos los bancos centrales (FED en Estados Unidos, BCE en Europa, BOJ en Japón, *etc.*) en cada momento. Esta variable, el precio del dinero que establecen los bancos centrales, afecta a cualquier producto que esté referenciado a un tipo de interés; títulos de renta fija, préstamos, créditos, cuentas remuneradas, *etc.*

Pero en un momento dado cada título de renta fija paga un tipo de interés diferente de los demás títulos de renta fija. Este tipo de interés que pague cada título de renta fija depende básicamente del emisor del título y del plazo al que esté emitido el título.

Cuanto más probable sea que el emisor pague los intereses y devuelva el capital en las fechas previstas, menor será el tipo de interés, ya que el riesgo para el que le presta el dinero es menor. A medida que va bajando la fiabilidad del emisor va subiendo el tipo de interés, para compensar el mayor riesgo que está asumiendo el comprador de dicho título de renta fija.

Prestar dinero a Telefónica es mucho más seguro que hacerlo a una empresa biotecnológica que está en pérdidas, por ejemplo.

En un mismo país, una empresa sólida y estable paga un tipo de interés por sus bonos más bajo que el que paga una empresa pequeña e inestable. De la misma forma, un Estado desarrollado y con sus cuentas relativamente saneadas también paga menos intereses que un Estado con mayores problemas financieros.

Cuanto mayor sea el plazo del bono, mayor será el interés que pague, en circunstancias normales. Esto también se debe al riesgo. Cuanto menor sea el plazo, menos incertidumbre hay, tanto en cuanto al pago de intereses y capital como a la evolución de la inflación. Al alargarse el plazo aumentan estas incertidumbres (capacidad de pago del emisor y evolución de la inflación) y los compradores de los bonos exigen un mayor interés, para compensar ese riesgo.

El **valor nominal** es lo que cuesta el título, el capital prestado. Es la cantidad que el comprador del título presta al emisor.

Los principales tipos de títulos de renta fija son:

1. Interés fijo
2. Interés creciente
3. Interés referenciado a una variable
4. Cupón cero
5. Convertibles en acciones

2.3.4.1 Títulos de renta fija a interés fijo

Es el tipo de título de renta fija más habitual. **Paga el mismo interés durante toda la vida del bono.**

Supongamos un bono que tiene un valor nominal de 1000 euros y es emitido a un plazo de 5 años, con un tipo de interés del 5 %.

En el momento de emitir el bono el comprador paga 1000 euros, que recibe el emisor. Al finalizar cada uno de los 4 primeros años el comprador del bono recibe 50 euros (el 5 % de 1000 euros). El 5.º y último año recibe los 50 euros de intereses correspondientes a ese último año, y los 1000 euros que puso inicialmente.

2.3.4.2 Títulos de renta fija a interés creciente

El **tipo de interés** que paga el bono **va creciendo cada año**.

Supongamos un bono que tiene un valor nominal de 1000 euros y es emitido a un plazo de 5 años. El primer año paga un 4 %, el segundo año un 4,5 %, el tercero un 5 %, el cuarto un 5,5 % y el quinto un 6 %.

En el momento de emitir el bono el comprador paga 1000 euros, que recibe el emisor.

Al finalizar el primer año el comprador del bono recibe 40 euros (el 4 % de 1000 euros).

Al finalizar el segundo año el comprador del bono recibe 45 euros (el 4,5 % de 1000 euros).

Al finalizar el tercer año el comprador del bono recibe 50 euros (el 5 % de 1000 euros).

Al finalizar el cuarto año el comprador del bono recibe 55 euros (el 5,5 % de 1000 euros).

El quinto y último año recibe los 60 euros de intereses (el 6 % de 1000 euros) y los 1000 euros que puso inicialmente.

2.3.4.3 Títulos de renta fija a interés referenciado a una variable

En este tipo de títulos de renta fija lo habitual es que el interés del primer año sea conocido en el momento de emitir el título. El **tipo de interés** del resto de años **depende de alguna variable**, como el euribor, por lo que no se conoce al comprar el título.

Supongamos un bono que tiene un valor nominal de 1000 euros y es emitido a un plazo de 5 años. El primer año paga un 4 % y el resto de años paga euribor a 3 meses + 1,25.

Al finalizar el primer año el comprador del bono recibe 40 euros (el 4 % de 1000 euros) y se establece el interés del segundo año. Si el euribor a 3 meses está en ese momento en el 3,50 %, entonces el segundo año el título de renta fija pagará un 4,75 % ($3,50 + 1,25 = 4,75$).

Al finalizar el segundo año el comprador del bono recibe 47,5 euros (el 4,75 % de 1000 euros) y se establece el interés del tercer año. Si el euribor a 3 meses está entonces en el 2,00 %, entonces el tercer año el título de renta fija pagará un 3,25 % ($2,00 + 1,25 = 3,25$).

Al finalizar el tercer año el comprador del bono recibe 32,5 euros (el 3,25 % de 1000 euros) y se establece el interés del cuarto año. Si el euribor a 3 meses está en el 5,00 %, entonces el cuarto año el título de renta fija pagará un 6,25 % ($5,00 + 1,25 = 6,25$).

Al finalizar el cuarto año el comprador del bono recibe 62,5 euros (el 6,25 % de 1000 euros) y se establece el interés del quinto año. Si el euribor a 3 meses está en el 3,75 %, entonces el quinto año el título de renta fija pagará un 5,00 % ($3,75 + 1,25 = 5,00$).

Al finalizar el quinto año el comprador del bono recibe 50 euros de intereses (el 5 % de 1000 euros) y el importe nominal del bono, los 1000 euros que costó comprarlo.

2.3.4.4 Títulos de renta fija cupón cero

Estos títulos de renta fija **pagan los intereses en el momento inicial**, coincidiendo con la emisión del título.

Suelen ser a plazos cortos, como 1 año, por ejemplo.

El hecho de que se paguen los intereses al principio en lugar de al final no es algo que les haga más rentables que a otros instrumentos de renta fija de por sí, ya que **este hecho está valorado en el interés que ofrecen** estos títulos tipo cupón cero. Es decir, su rentabilidad real es similar a la de otros productos similares que pagan los intereses al finalizar el año.

Supongamos un título de renta fija cupón cero que tiene un valor nominal de 1000 euros y paga un interés del 2 % nominal, que son 20 euros. Lo que sucede en la práctica

es que pagamos 980 euros al comprar este título ($1000 - 980 = 20$) y al terminar el año recibimos 1000 euros.

Para calcular la rentabilidad real tenemos que mirar lo que realmente invertimos, que son 980 euros. 20 euros es el 2,04 % de 980 euros. Este 2,04 % es la rentabilidad real que recibimos por nuestra inversión.

Aparentemente hemos ganado 0,04 puntos porcentuales más ($2,04 - 2,00 = 0,04$) por cobrar los intereses al principio en lugar de al final, pero como he comentado antes, en la práctica este hecho ya lo tiene en cuenta el emisor del título al establecer la rentabilidad que va a ofrecer.

Donde sí puede haber diferencias es en la **fiscalidad**. Los intereses de los títulos de renta fija se consideran rendimientos del capital mobiliario (igual que los intereses de una cuenta remunerada, por ejemplo), mientras que la ganancia obtenida por los títulos cupón cero puede ser (depende de cada país, e incluso en un mismo país puede variar con el tiempo) un incremento de patrimonio (igual que si hubiéramos comprado y vendido acciones, por ejemplo). A veces la fiscalidad de ambos casos es distinta (igualmente depende del país y del momento, porque esto puede variar con el tiempo), y es algo que hay que tener en cuenta para calcular la **rentabilidad financiero-fiscal** del producto, que es la verdaderamente importante.

2.3.4.5 Títulos de renta fija convertibles en acciones

Algunos títulos de renta fija pueden **convertirse en acciones** de la empresa que los emite (o alguna de sus filiales o empresas participadas).

Lo más importante que tenemos que mirar en este caso es si la **conversión** es **obligatoria** o **voluntaria**.

Si la conversión es **obligatoria**, entonces estamos ante un producto de **renta variable**, no de renta fija, porque antes o después vamos a tener, obligatoriamente, acciones de una empresa. No es raro que estos productos se vendan como productos de renta fija, parezcan productos de renta fija y en todos o gran parte de los medios de comunicación les llamen productos de renta fija. Pero a pesar de todo esto, no son productos de renta fija. Comprar estos productos es como comprar acciones, ya que antes o después lo que tendremos será acciones.

En el caso de que la conversión sea **voluntaria**, entonces sí es un atractivo añadido al título de renta fija. Estos títulos ofrecen un interés similar al de los títulos «normales»

(no convertibles en acciones), pero además dan la posibilidad de cambiarlos por acciones en ciertos momentos, siempre y cuando el poseedor de estos títulos quiera canjearlos por dichas acciones. Lo veremos con un ejemplo.

Imaginemos que las acciones de Meliá Hotels cotizan a 6 euros y Meliá Hotels emite unos bonos convertibles en acciones propias con un valor nominal de 1000 euros, una duración de 5 años y un tipo de interés del 4 %. Además, estos bonos tienen la posibilidad de ser convertidos en acciones de Meliá Hotels al finalizar cada uno de los 5 años, a un precio de 8 euros por acción.

Transcurrido el primer año cobramos los 40 euros de intereses y vemos que las acciones de Meliá Hotels han caído a 4 euros. Lógicamente no nos interesa convertir los bonos en acciones, ya que tendríamos que pagar 8 euros por algo que vale 4 en el mercado.

Al finalizar el segundo año recibimos otros 40 euros de intereses y vemos que las acciones han caído nuevamente hasta los 3 euros, por lo que tampoco nos interesa convertir los bonos en acciones.

Tras el tercer año recibimos nuevamente nuestros 40 euros de intereses y vemos que la cotización de Meliá Hotels ha subido a 7 euros. Aún no nos interesa convertir los bonos, ya que estaríamos pagando 8 euros por cada una de esas acciones que cuestan 7 euros en el mercado.

Pero al término del cuarto año y tras recibir nuestros 40 euros de intereses, nos encontramos con que las acciones de Meliá Hotels cotizan a 10 euros, y entonces decidimos hacer el canje, de forma que recibimos 125 acciones de Meliá Hotels ($1000 / 8 = 125$). Comprar esas 125 acciones ahora en el mercado nos costaría 1250 euros ($125 \times 10 = 1250$), pero gracias a que teníamos este bono convertible solo nos han costado 1000 euros. De hecho, nada más comprar esas 125 acciones a 8 euros podemos venderlas en el mercado a 10 euros, con lo que nos darán un total de 1250 euros (125×10). Gracias a la posibilidad de convertir los bonos en acciones hemos tenido un beneficio extra de 250 euros (la diferencia entre los 1000 euros que nos costó el bono y los 1250 euros que hemos obtenido al vender las acciones en que convertimos el bono),

Si a pesar de que las acciones de Meliá Hotels estuviesen a 10 euros el inversor prefiriese seguir con su bono, no habría ningún problema. Continuaría teniendo su bono, y al finalizar el quinto año recibiría sus últimos 40 euros de intereses y los 1000 euros aportados al comprar el bono.

2.3.5 Los inmuebles como inversión

Tradicionalmente (al menos en España, y también en muchos otros países) las viviendas se han considerado la mejor de las inversiones posibles; siempre suben, son lo más rentable con mucha diferencia, es una inversión totalmente segura, *etc.*



Pero ninguna de estas afirmaciones es cierta.

Los inmuebles son una inversión mucho **más arriesgada** y bastante **menos rentable** de lo que la mayoría de la gente supone.

Se puede ganar dinero invirtiendo en inmuebles, pero no son la perfección absoluta, ni mucho menos.

El **mito de los inmuebles** como inversión perfecta tiene, en mi opinión varias causas:

1. La gente **no piensa en rentabilidades**, sino en dinero. Este es un error muy grave, pero muy común. Prácticamente nadie ha oído decir nunca algo semejante a «Fulanito vendió un piso y sacó un X% de rentabilidad anualizada». Lo que siempre se oye en estos casos es «Fulanito vendió un piso y ganó X millones». A lo mejor esa misma persona también tenía acciones del Banco Santander o de Telefónica que le dieron una rentabilidad muy superior a la del piso, pero como en acciones había invertido una cantidad de dinero muy pequeña, su conclusión era «Con el Banco Santander he ganado 1000 euros y con el piso he ganado 50 000 euros, así que evidentemente los pisos son una inversión muchísimo mejor que la Bolsa», sin llegar a reparar que si hubiera invertido en acciones del Banco Santander, Telefónica o Acciona lo que invirtió en el piso, en lugar de 50 000 euros habría ganado 100 000, 150 000 o 200 000 euros.

2. Los **grandes medios de comunicación** siempre han hablado muy bien de la inversión en inmuebles y muy mal de la inversión en Bolsa, pero sin dar ningún dato, o mostrando datos falseados a favor de los inmuebles. La razón no la sé. Puede ir desde el desconocimiento al efecto arrastre que provocaba esa misma sensación en la mayoría de la gente, los intereses directos e indirectos en los medios de comunicación de políticos, promotores y demás personas que se han enriquecido con la recalificación de terrenos y la venta de viviendas sobrevaloradas a lo largo de muchas décadas, o cualquier otra razón que desconozco. El hecho es que esto se ha producido, y ha dado una imagen distorsionada de ambas alternativas.

3. Psicológicamente quizá sea más fácil para mucha gente meter una cantidad importante de dinero en algo que «**se puede tocar**» que en algo que no «se puede tocar». Pero el hecho de que se pueda tocar implica que tiene unos gastos de mantenimiento muy altos, que se deteriora con el paso del tiempo, *etc.* Y desde el punto de vista de la rentabilidad, el hecho de que «se pueda tocar», o no, no afecta en nada.

4. La ilusión del **efecto apalancamiento**: Generalmente cuando se compra una vivienda no se paga al contado, sino que se da una entrada y se pide una hipoteca. Esto es el apalancamiento en la compra de inmuebles, y es una operación de un riesgo bastante más alto del que percibe mucha gente. Desde el momento en que se adquiere la vivienda se puede poner en alquiler, y mucha gente compara el alquiler que recibe con la entrada que ha dado, no con el precio total del piso. Así, la rentabilidad aparenta ser mucho más alta de la que realmente es. Bajo su punto de vista ninguna otra inversión le produciría unos ingresos equivalentes al alquiler de un piso invirtiendo la cantidad que ha pagado como entrada. Lo que sucede es que durante muchos años el alquiler, y probablemente algo más, se irá directamente a pagar la hipoteca. Si se comprasen acciones con el dinero de esa entrada, el primer año no se cobraría por dividendos el equivalente a un alquiler, pero tampoco habría que pagar una hipoteca. El efecto del crecimiento de los beneficios de las empresas y la reinversión de los dividendos haría que para cuando se terminara de pagar la hipoteca los ingresos de los dividendos sean superiores al alquiler del piso en ese momento. Pero el efecto inicial es engañoso a favor del piso.

5. **Ignorar los gastos adicionales a la compra**: El hecho de comprar un inmueble supone unos gastos muy importantes en impuestos, notarios, registros, gestorías, etc, que no se suelen tenerse en cuenta al hablar de la rentabilidad de los inmuebles. Estos gastos reducen significativamente la rentabilidad de la inversión, y además son irrecuperables. No es como comprar una acción a 10 y que caiga a 9 antes de subir a 15. El dinero que se paga en impuestos, notarios, registros y demás no se recupera nunca.

El inmueble tiene que subir su valor un porcentaje significativo solo para compensar esa pérdida inicial.

6. **Ignorar los gastos de mantenimiento y reparación:** Un inmueble tiene unos gastos muy importantes de mantenimiento, renovación y reparación. Su efecto en la rentabilidad final también es muy importante, pero la mayoría de los propietarios ni siquiera tienen contabilizados los gastos de este tipo que les ha generado su inmueble. Ni aunque les pagasen dinero por ello podrían decir los gastos que les ha causado su inmueble desde el día que lo compraron, así que difícilmente pueden tenerlos en cuenta al calcular la rentabilidad total que han obtenido por su venta.

7. **Ignorar riesgos de impago y deterioro:** El alquiler de inmuebles tiene unos riesgos elevados, como el riesgo de impago, desperfectos, etc, que tampoco suelen valorarse correctamente.

8. **Falta de transparencia:** El mercado inmobiliario es uno de los más oscuros que existen. No hay datos de las operaciones reales, y eso permite «maquillar» la realidad al comentar a familiares y conocidos las operaciones realizadas. Si las acciones de Acerinox nunca han cotizado a más de 40 euros, por ejemplo, difícilmente se podrá presumir de haberlas vendido a 50 euros sin hacer el ridículo antes o después. Pero hacer algo similar con un inmueble es posible, y habitual.

2.3.5.1 Comparación entre los alquileres y los dividendos

El dividendo de las acciones y el **alquiler** de los inmuebles son las 2 formas más habituales de obtener una **renta periódica y estable**.

Muchas personas piensan que el alquiler es la mejor forma de obtener una renta, pero yo creo que **los dividendos de las empresas sólidas y estables tienen muchas más ventajas**.

En primer lugar, es importante tener en cuenta que no todas las empresas tienen un negocio estable que les permita dar una rentabilidad estable y creciente a sus accionistas a través de sus dividendos. Este punto es crucial, porque encontrará muchas empresas que no reparten dividendo, o que lo hacen de forma ocasional y, lógicamente, este tipo de empresas no son preferibles (si lo que se busca es una renta estable) al alquiler de los inmuebles.

Por ejemplo, hay empresas cíclicas (aerolíneas, químicas, etc) que durante los años buenos del ciclo de su negocio tienen muchos beneficios, y reparten grandes dividendos

pero en la parte baja de dicho ciclo los reducen en gran medida, o incluso los eliminan, porque sus beneficios se reducen de forma muy importante, o incluso entran en pérdidas. Para que esto suceda no es imprescindible que haya una gran crisis en la economía general, sino simplemente unas malas condiciones en los negocios del sector al que pertenecen, que no tiene por qué afectar al resto de la economía. Esto no quiere decir que estas empresas sean malas inversiones, ni que el hecho de entrar en pérdidas de forma temporal vaya a suponer la desaparición de la empresa y la ruina de sus accionistas, pero no son aptas para aquellas personas que busquen una renta estable, porque no se sabe cuándo volverán a repartir dividendos, y en qué medida lo harán en el futuro, y es relativamente habitual que pasen unos años hasta que vuelvan los buenos tiempos.

También con los inmuebles sucede algo similar, no todos son válidos para cobrar una renta estable.

Por ello voy a comparar los inmuebles de calidad con las empresas de calidad.

Las **principales ventajas** que tienen los **dividendos** de las acciones respecto al alquiler de los inmuebles son:

1. Los dividendos repartidos por las empresas cotizadas en Bolsa en el pasado son un dato conocido, fiable y público. Cuando un inversor estudia invertir en una empresa puede saber exactamente los dividendos que dicha empresa ha repartido en el pasado y los beneficios que ha obtenido. No existe nada parecido en el mercado inmobiliario, por lo que es imposible conocer los alquileres que realmente se han pagado y cobrado por cada inmueble en el pasado. Solamente los dueños y los inquilinos de cada inmueble conocen los datos reales de las operaciones en las que han intervenido. Los rumores no son datos fiables, como tampoco lo son los anuncios de los arrendatarios, porque el precio al que realmente se cierran las operaciones no tiene por qué ser el que inicialmente pidió el dueño del inmueble de forma pública. Y pretender saber los alquileres que realmente se pagaron hace 3, 5 o 10 años es aún mucho más difícil. Esto dificulta valorar la decisión de comprar o no un inmueble.

2. Los dividendos dependen de los beneficios que tenga la empresa, en concreto del beneficio correspondiente a cada acción de las que componen su capital social. Los alquileres de las viviendas dependen del sueldo medio de la población. Históricamente, los beneficios de las empresas de calidad crecen a tasas mucho más altas que el sueldo medio, por lo que los dividendos también crecen a tasas más altas que los alquileres a largo plazo. El crecimiento en ambos casos es en progresión geométrica, por lo que

diferencias que pueden parecer pequeñas de un año a otro se convierten en muy importantes a largo plazo.

3. El precio de las viviendas puede desligarse de forma temporal de la subida de los salarios y crecer a tasas más rápidas por bajadas de tipos de interés, alargamiento del plazo de las hipotecas, *etc.* Todo esto hace que a igualdad de cuota hipotecaria el propietario del inmueble pueda recibir una cantidad superior por la venta del mismo. Pero el alquiler se paga directamente con el sueldo de cada mes. No se pueden pedir créditos para pagar el alquiler mensual, por lo que los alquileres, excepto pequeños desajustes en el corto plazo que serán corregidos antes o después, no pueden subir más que los sueldos. Además, la gente que suele recurrir al alquiler suele ser la de menor poder adquisitivo, por lo que sus sueldos normalmente suben menos que la media.

4. El caso de las plazas de garaje es similar al de las viviendas, y en cuanto a las oficinas, las empresas suelen poder desplazarse con relativa facilidad de unas zonas a otras si los alquileres de una de estas zonas suben de forma injustificada.

5. En el caso de los locales su precio depende de la capacidad de generar ingresos de ese local y no de la evolución de los salarios directamente. Puede haber locales de muy alta calidad que sí puedan aumentar sus alquileres por encima del crecimiento de los sueldos por tener una situación muy especial, pero son una minoría. En la mayoría de los locales se instalan negocios medios cuya capacidad de pagar un alquiler (y seguir haciéndolo sin tener que cerrar el negocio, y dejar de pagar el alquiler) es similar a la de los sueldos.

6. La fiabilidad. Hay muchas empresas que no han dejado de repartir su dividendo anual en los últimos 50, 100 o incluso más de 200 años. Además, los dividendos de estas empresas sólidas y estables crecen a largo plazo, como hemos visto, a tasas superiores a la inflación, los sueldos y los alquileres. La inmensa mayoría de los inmuebles tienen períodos de desocupación más o menos largos cada pocos años, a veces incluso cada pocos meses. Durante esos períodos de desocupación deja de cobrarse la renta, pero hay que seguir pagando los gastos y los impuestos. E incluso cada vez que se vacía el inmueble hay que contar como mínimo con hacer alguna reparación estética para atraer al nuevo inquilino. Es posible no hacer estas reparaciones estéticas, pero en ese caso el inmueble se va degradando, y con él también se reduce el importe del alquiler y la calidad de los inquilinos, aumentando los riesgos de impago, desperfectos, *etc.*

7. El poseedor de acciones no tiene ningún gasto similar a los gastos de reparación de un inmueble. Todos los inmuebles se deterioran y hay que hacer inversiones

importantes para actualizar sistemas eléctricos, fontanería, etc, y arreglar todo lo que se rompa.

8. Cobrar un dividendo no puede ser más sencillo. El banco o sociedad de valores en el que estén depositadas las acciones se encarga de realizar el cobro e ingresar el importe en la cuenta corriente del cliente, que ni siquiera tiene que solicitar que se realice la gestión o saber cuándo se va a pagar el dividendo. El banco se encarga de todo de forma automática. Alquilar un inmueble requiere tiempo y conocimientos. Hay que negociar el importe con los inquilinos, estudiarlos para evitar problemas de impagos, destrozos, etc, ocuparse cada mes de que el pago acordado efectivamente se realice, gestionar los problemas que surgen entre el inquilino y el arrendador en el día a día, encargarse de las reparaciones, pago de impuestos, *etc*.

9. La actividad empresarial, a largo plazo, está en expansión. La gente cada vez necesita y desea más productos y servicios. Por el contrario, hay muy pocas personas que quieran vivir de alquiler de forma permanente. El alquiler es una solución temporal a la que se pone fin tan pronto como se puede. Por ello, el mercado del alquiler es relativamente pequeño, y prácticamente nadie desea estar en él. Que una gran cantidad de gente decida invertir en viviendas para alquilarlas posteriormente no significa que vaya a aumentar en la misma proporción el número de personas dispuestas a pagar un alquiler. El mercado del alquiler no es grande ni está en expansión. Cuanto más aumente el número de inmuebles ofertados en alquiler, más presión a la baja tendrán los precios de los alquileres por la competencia entre propietarios.

10. Los gastos de mantenimiento de una cartera de acciones son mínimos. La suma de todos ellos (custodia y cobro de dividendos) es un porcentaje ínfimo de los dividendos cobrados. Los gastos de mantenimiento de cualquier inmueble (cuotas de comunidad y derramas) son elevados, y reducen en un porcentaje importante la rentabilidad obtenida por el alquiler.

11. No hay que pagar impuestos de forma anual por la posesión de acciones. Los inmuebles deben pagar al menos el IBI del ayuntamiento. Algunos también están sujetos a muchos otros impuestos como el de paso de vehículos, recogida de basuras, rentas imputadas en el Impuesto sobre la Renta (IRPF), *etc*.

12. Los dividendos no dependen de la cotización de la acción, sino del beneficio por acción. Una empresa no aumenta su dividendo porque su cotización suba mucho, de la misma forma que tampoco lo disminuye cuando la cotización cae. En el caso de los inmuebles el alquiler no sube al subir el precio del inmueble porque, como hemos visto, el alquiler está ligado al sueldo de los inquilinos, y no puede sobrepasar ese límite por

arriba. Pero los alquileres tienen el peligro, poco conocido pero muy real, de disminuir en caso de que el precio de los inmuebles caiga de forma significativa. Imaginemos el caso de un inmueble por el que habría que pagar una hipoteca de 1000 euros al mes para adquirirlo. Supongamos que ese inmueble está alquilado por 800 euros al mes a alguien que no puede pagar los 1000 euros al mes de la hipoteca (en caso de poder hacerlo probablemente adquiriría ese mismo inmueble u otro similar, y no pagaría el alquiler). Si el precio del inmueble baja de forma que puede ser adquirido pagando 500 euros al mes de hipoteca, es evidente que el dueño del inmueble no podrá seguir cobrando 800 euros, y tendrá que conformarse con 400 euros, por ejemplo. Si insiste en seguir cobrando 800 euros, su inquilino adquirirá un inmueble similar pagando 500 euros al mes, con lo que se ahorrará 300 euros al mes, y además será propietario. Los potenciales futuros inquilinos actuarán de forma similar, por lo que el propietario no encontrará a nadie que le siga pagando 800 euros al mes.

2.3.6 Acciones cotizadas en Bolsa

En mi opinión, las acciones cotizadas en Bolsa son la **mejor inversión** que hay, aunque eso no quiere decir que sean perfectas.

Si existiese una inversión perfecta, las demás ya habrían desaparecido, porque todo el mundo invertiría exclusivamente en esa inversión insuperable. El propio hecho de que sigan existiendo muchos tipos de inversiones es la prueba de que ninguna de ellas es perfecta.

La Bolsa tiene una **seguridad, rentabilidad, liquidez y flexibilidad** muy superiores a cualquier otro tipo de activo, como los inmuebles o el arte. Las principales ventajas de la Bolsa sobre las demás inversiones son:

1. **Diversificación de activos:** Es evidente que para comprar 5 pisos hace falta un patrimonio muy elevado, y sin embargo un patrimonio bajo puede invertir en 10 empresas distintas con unos costes (tanto en tiempo como en dinero) mucho más bajos, y una diversificación mucho mejor. Al invertir en inmuebles en otro país u otro continente, el patrimonio mínimo y los costes (tiempo y dinero) de gestión y mantenimiento se disparan, mientras que al invertir en bolsas extranjeras los costes son muy similares a los de la Bolsa del país del inversor, y en cualquier caso están al alcance de cualquier inversor, por muy bajo que sea su patrimonio.
2. **Diversificación temporal:** Es imposible para un patrimonio bajo que invierta en inmuebles. Los pisos se compran de una vez (aunque luego se tarde décadas en

pagarlos). Sin embargo, se puede invertir en una empresa concreta haciendo varias compras pequeñas a lo largo de meses o años, evitando el riesgo de una gran bajada poco tiempo después de que hayamos realizado toda la inversión de una sola vez.

3. **Liquidez:** En caso de necesitar dinero debido a algún suceso inesperado, no hay comparación posible entre la inversión en Bolsa (la venta de unas acciones tarda aproximadamente de 1 a 5 segundos) y los inmuebles. Evidentemente, si coincide con un mal momento de mercado el precio de venta de las acciones será inferior al que se obtendría en un momento favorable, pero cuando se intenta vender un inmueble en un mal momento de mercado lo más probable es que, simplemente, no pueda venderse, con lo cual el problema deberá ser solucionado vendiendo otros activos (Bolsa o renta fija), pidiendo un crédito, *etc.* Por otra parte, si se quiere evitar su venta, por las acciones sólidas se puede obtener un crédito igual que por un inmueble se puede obtener una hipoteca. Exactamente igual que sucede en la compra, los pisos se venden enteros o no se venden, y las acciones se pueden vender en la cantidad exacta que se necesite, conservando el resto.

4. **Transparencia:** En Internet hay multitud de sitios web que ofrecen información gratis de la cotización, los resultados y los dividendos de cualquier empresa de los últimos años, incluso décadas. Cualquiera puede acceder a esta información y saber realmente lo que ha pasado con una determinada empresa en el pasado. No hay nada remotamente parecido a la hora de invertir en inmuebles. Las cifras de compras, ventas, alquileres, *etc.* que se oyen a diario en cualquier sitio son simples rumores, y no hay posibilidad de confirmarlos en ningún registro público, gratuito e informatizado de operaciones realmente cerradas. Gracias a esta transparencia, en todo momento podemos saber el precio al que realmente podríamos vender nuestras acciones en caso de querer hacerlo, algo totalmente imposible de saber en el caso de un inmueble.

5. **Rentabilidad:** Como ya hemos visto, a largo plazo (y a *grosso modo*) la revalorización de la Bolsa depende fundamentalmente del crecimiento de los beneficios de las empresas y de los dividendos que repartan, y el precio de las viviendas está relacionado con el crecimiento de los sueldos. El crecimiento de los beneficios y dividendos de las empresas sólidas a largo plazo es superior al de los sueldos. Además, los gastos de mantenimiento de una cartera de acciones son muy reducidos, y los inmuebles necesitan «dinero nuevo» constantemente (gastos de comunidad, derramas, seguros, IBI, reparaciones, actualizaciones, *etc.*). A pesar de que estos gastos habitualmente se ignoran, tienen una importancia decisiva en el cálculo de la rentabilidad final y en el de la renta disponible que podemos obtener realmente (recordemos que en los períodos en que un inmueble no está alquilado hay que seguir

haciendo frente a dichos gastos, obteniendo el dinero de una fuente distinta al propio inmueble).

6. **Seguridad en el cobro de una renta:** Esta característica ya la hemos visto al comentar las diferencias entre los alquileres y los dividendos. No hay que hacer nada para cobrar los dividendos. Simplemente por tener las acciones depositadas en cualquier banco, sociedad o agencia de valores, el importe de los dividendos es ingresado automáticamente en nuestra cuenta corriente. Hay muchas empresas sólidas y bien gestionadas que no han dejado de pagar dividendo ni un solo año desde hace muchas décadas, incluso siglos. Cuando se desea alquilar una vivienda hay muchos problemas potenciales. Que alguien se meta en tu casa a vivir no quiere decir que esté dispuesto, o pueda, pagar el alquiler al que se comprometió. Además, es casi imposible tener alquilado un inmueble de forma ininterrumpida durante décadas. En la gran mayoría de los casos el inmueble se quedará vacío antes o después, y no solo pasarán varios meses, o años, sin encontrar un nuevo inquilino, sino que muy probablemente habrá que realizar obras y reparaciones en el inmueble para arreglar los desperfectos causados por el último inquilino antes de poder alquilárselo al siguiente.

Mucha gente piensa que invertir en Bolsa es algo que está al alcance solamente de una minoría por su dificultad intelectual. Hacerse rico en Bolsa en poco tiempo sí es extremadamente difícil, pero todo el mundo está capacitado para aprender a invertir en Bolsa a largo plazo y obtener un muy buen rendimiento de su dinero. No se aprende en 5 minutos, pero tampoco hacen falta muchos años. Evidentemente, con los años se va adquiriendo experiencia y aumentando los conocimientos, como sucede con cualquier actividad humana, pero no hay que pasar varios años estudiando intensamente para poder empezar a invertir, ni mucho menos.

2.3.7 Acciones no cotizadas en Bolsa

Al igual que se pueden comprar acciones de una empresa cotizada en Bolsa también se pueden comprar acciones de empresas que no cotizan en Bolsa. Las diferencias más importantes se encuentran en la **rentabilidad**, la **liquidez** y el **riesgo**.

En cuanto a la rentabilidad, existe la posibilidad de obtener rentabilidades bastante más altas de las que se obtienen en empresas cotizadas en Bolsa. Esto se debe principalmente a que muchas de estas empresas están en sus fases iniciales, y eso implica que su potencial teórico es muy alto, aunque el riesgo también es mucho mayor.

Invertir en una empresa eléctrica es mucho menos arriesgado que invertir en una pequeña empresa que se ha creado hace pocos años y podría desaparecer con relativa facilidad a poco mal que fueran las cosas. La contrapartida es que si la empresa pequeña tiene éxito, la rentabilidad sobre el capital aportado puede ser altísima.

Invertir en este tipo de empresas es **mucho más difícil** que invertir en Bolsa, por varias razones. Al analizar la empresa el comprador suele encontrarse solo. No hay más compradores, o en el mejor de los casos solo un pequeño grupo de personas comparte su interés por invertir en esa empresa. Ni analistas ni medios de comunicación podrán darle información sobre esa empresa. Esto supone no solo que la cantidad de información disponible es menor, sino también que el inversor puede equivocarse mucho al hacer su valoración sin recibir ninguna señal de su posible error, al no haber un mercado en el que otros inversores muestren sus opiniones (es decir, crucen sus operaciones de compra y venta) respecto al valor de esa empresa.

Esta inversión debería quedar **reservada para inversores expertos** en análisis fundamental, tendencias de mercado, *etc.* Y siempre que dedicasen a este tipo de empresas un porcentaje pequeño de su patrimonio total.

Salir de estas empresas es muy difícil, sobre todo si no funcionan bien. En caso de que la empresa sea un éxito tampoco es fácil vender de un día para otro, pero con tiempo se suele encontrar un comprador y se obtiene una buena rentabilidad. Pero si las cosas van mal, o simplemente regular, es posible que no se encuentre un comprador por mucho que se busque, y en ese caso no hay más remedio que quedarse con las acciones durante muchos años, o hasta que se liquide la empresa.

Warren Buffet dice que «no hay que comprar acciones de una empresa a no ser que no te importe que al día siguiente de comprarlas se cierre la Bolsa durante 10 años». Al invertir en Bolsa me parece una buena filosofía, pero al invertir en empresas no cotizadas hay que aplicarla a rajatabla. En estas empresas se debe invertir a muy largo plazo, y contando con la posibilidad de que no se puedan vender las acciones nunca.

2.3.8 Empresas propias

Crear una empresa es **quizá la forma en que se puede ganar más dinero**, si las cosas salen bien.

Es algo que va más allá de una inversión. No solo hay que arriesgar dinero, sino que hay que dedicarle **mucho tiempo y conocimiento**. Exige una gran cantidad de conocimientos de diversas disciplinas, una actitud psicológica adecuada, *etc.*

No todo el mundo está preparado para montar su propia empresa, y precisamente por eso puede llegar a ser tan rentable en caso de tener éxito.

Es algo que al menos todo el mundo debería estudiar y valorar, aunque sea para aparcarlo de forma temporal. Es mejor retrasar un tiempo el inicio de la vida empresarial hasta que se esté mínimamente preparado que precipitarse, y dar al traste con un negocio que podía haber sido muy rentable con un poco más de preparación y planificación.

La riqueza y el empleo de un país la crean las empresas. Un país que quiera mejorar el nivel de vida de su población debe tener entre sus principales prioridades el fomento del espíritu empresarial y el dar las máximas facilidades posibles a todas aquellas personas que se decidan a montar una empresa.

2.3.9 Arte

Es **complicado** ganar dinero **realmente** comprando y vendiendo objetos de arte.

Normalmente, al hablar de la rentabilidad de este tipo de inversiones se consideran períodos de tiempo muy largos, pero **no se suele tener en cuenta la inflación**. Teniendo en cuenta la inflación, muy pocos objetos de arte pueden ser considerados rentables.

El disfrute de su belleza es algo muy subjetivo que debe valorar cada individuo, pero desde el punto de vista **exclusivamente financiero**, es muy difícil ganar dinero con el arte sin ser un profesional del sector o un gran experto.

Bajo mi punto de vista, la inversión en arte tiene 4 grandes **problemas**:

1. **Las falsificaciones:** Por mucho que se quiera asegurar, nunca estará seguro al 100 % de que la obra adquirida es auténtica. Dicen que hasta en el Museo del Prado hay falsificaciones. No sé si es verdad o no, pero lo que sí es cierto es que periódicamente aparecen dudas hasta por cuadros que llevan muchos años en museos de fama mundial y que aparecen en todos los catálogos de prestigio. Es innegable que las falsificaciones existen, y no son algo irrelevante en cuanto a su volumen. En muchas ocasiones ni siquiera los mayores expertos del mundo se ponen de acuerdo en si un determinado cuadro es auténtico o falso.

2. **No hay 2 obras iguales:** Ni siquiera todos los cuadros de un mismo pintor, por ejemplo, se cotizan igual. Puede haber muchísima variación de precios entre los paisajes y los retratos de un mismo autor. O entre los paisajes de distintas épocas de ese mismo pintor.

3. **Las modas:** El arte está sujeto a las modas y determinados objetos o autores pueden pasar de estar muy de moda y ser muy codiciados a no despertar prácticamente ningún interés, y ver su cotización desplomarse. Yo he visto algún caso en el que cuadros de determinados pintores que se vendían por varios miles de euros en las salas de subastas al cabo de unos años en esas mismas salas no los sacaban a ningún precio, porque se habían pasado de moda y no había ningún interés por ellos. En el momento en que están de moda todo el mundo habla bien de ellos, igual que sucede con muchas acciones de empresas sobrevaloradas, y parece imposible que su valor pueda caer dramáticamente. Pero cuando se pasa la moda nadie se acuerda de aquello, y cuesta mucho tiempo y trabajo vender por unos pocos cientos de euros (o incluso unas pocas decenas de euros) lo que pocos años antes se vendía con facilidad por varios miles.

4. Como es lógico los objetos de arte **no pagan ningún dividendo:** Eso supone no solamente que el único beneficio económico posible es la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra, sino que la valoración de los mismos se complica mucho. Siempre es mucho más fácil valorar un activo que da una renta estable que otro que no da ningún tipo de renta.

Si no se es un gran experto en estos temas creo que es preferible no invertir en arte porque los riesgos que he comentado suponen una probabilidad muy alta de perder dinero.

Sin embargo, considerándolo como un **gasto** probablemente sea una de las mejores formas de gastar dinero, financieramente hablando.

A diferencia de muchos otros gastos (viajes, restaurantes, etc), el arte se puede revender. En el mercado del arte se dice que una ventaja añadida es que el arte se disfruta toda la vida, porque es algo que permanece siempre, pero esto es matizable. Un viaje, por ejemplo, también se puede disfrutar toda la vida al recordarlo, incluso aunque se hubiera realizado hace décadas. Lo que sí es cierto es que las obras de arte pueden pasar de una generación a otra, y los recuerdos de los viajes, no.



2.3.10 Numismática y filatelia

La numismática y la filatelia **están a caballo entre los coleccionables y los objetos de arte.**

Los sellos, las monedas y los billetes antiguos tienen más categoría que los cromos de fútbol, los clics de Famobil (o Playmobil), las Barbies de Mattel o los coches de Scalextric. Pero menos que los cuadros o las esculturas de autores reconocidos.

Por eso **comparten características** tanto de los **coleccionables** como de la inversión en **arte**.

Algo que debe quedar claro es que **la gran mayoría de sellos, monedas y billetes antiguos no se revalorizan nunca**, por mucho tiempo que pase. Incluso aunque se considerase a la numismática y a la filatelia como inversiones, la mayoría de los sellos, de las monedas y de los billetes no serían una inversión.

Algunas monedas de oro y plata (también de cobre y otros metales como el níquel, aunque su valor lógicamente es menor) tienen valor exclusivamente como **metal precioso** (el oro o la plata que contienen), porque no tienen ningún valor numismático (debido a que son muy comunes o están muy deterioradas), y por tanto la evolución de su precio depende de la evolución de los metales preciosos y, no de la evolución del mercado numismático.

Solo una pequeña minoría de estos sellos, monedas y billetes es susceptible de revalorizarse con el tiempo. Lo cual no quiere decir que siempre se revaloricen, ni siquiera que en el futuro vayan a revalorizarse en algún momento, aunque lo hayan hecho en el pasado.

Los sellos, las monedas y los billetes suben de precio cuando hay más coleccionistas deseando comprar que piezas disponibles a la venta, y no suben nada o incluso bajan cuando hay más piezas disponibles a la venta que coleccionistas. Más o menos igual que sucede con las acciones o los inmuebles. Para obtener beneficios habría que detectar piezas en las que se prevea que en el futuro vaya a haber un mayor desequilibrio entre piezas disponibles a la venta y coleccionistas del que hay ahora, lo cual es algo realmente difícil.

Considero que son dos **aficiones muy entretenidas** para aquellas personas que les atraen, pero **no me parecen adecuadas para quienes solo buscan revalorizar su dinero**.

No se gana dinero comprando cualquier moneda o cualquier sello y esperando que pase el tiempo. Es más, actuando así es muy probable que la inflación reduzca el poder adquisitivo del dinero invertido casi hasta llegar a 0 en la mayoría de los casos.

Las modas pueden afectar mucho a los precios a lo largo del tiempo. Una época concreta, unas series determinadas o un tipo de monedas o sellos pueden contar con un buen número de coleccionistas y precios relativamente altos en un momento dado, y pasarse de moda y no tener prácticamente ninguna demanda unos años después.

La **profundidad de mercado** de los sellos y las monedas es **bajísima**. Es decir, si un sello o una moneda se compra y vende por 100 euros en un momento dado, 1000 piezas iguales no se venderían por 100 000 euros, ni de lejos. Probablemente ni siquiera 10 piezas idénticas a esa se venderían por 1000 euros. Un coleccionista no paga lo mismo por una pieza que le falta en su colección que por esa misma pieza si ya tiene otra igual. La diferencia entre lo que está dispuesto a pagar un mismo coleccionista por la primera y la segunda pieza suele ser muy grande.

Si compra muchas piezas iguales con idea de obtener un beneficio vendiéndolas en el futuro, la segunda le va a costar venderla más la que primera, la tercera bastante más que la segunda, la cuarta mucho más que la tercera y, en muchas ocasiones, llegará un momento, antes de lo que piensa, en que ya no encontrará demanda para sus piezas casi a ningún precio.

2.3.11 Coleccionismo



En el coleccionismo entra de todo; cromos, juguetes, tarjetas postales, billetes de lotería usados, aparatos antiguos de todo tipo, vinilos, cómics, modelismo, *etc.*

Como decía al hablar de los sellos y las monedas, los coleccionables también pueden ser una **afición muy entretenida**, pero **comprarlos solo por su rentabilidad económica tiene pocas probabilidades de éxito**.

Cuando se quiere ganar dinero, **al menos hay que superar a la inflación**. Si se compra un juguete hoy por 100 y se vende dentro de 20 años por 110, no se ha ganado dinero. Realmente se ha perdido, por la inflación (Nota: en realidad para afirmar esto habría que saber cuál será la inflación de esos 20 años, pero nunca ha sido tan baja como para que esa operación saliese rentable. En cualquier caso, es solo un ejemplo ilustrativo).

En mi opinión, el coleccionismo no habría que verlo como una inversión, sino como un **gasto**. Y visto como gasto sí tiene ventajas desde el punto de vista financiero. Es decir, una persona puede elegir entre gastar dinero ahora en ir al fútbol o a los toros, pasar la tarde en un bar o en comprar tarjetas postales, cromos o juguetes, por ejemplo. Dentro de 20 años puede vender los cromos y los juguetes, y obtener algo de dinero a cambio de ellos (si encuentra alguien que los quiera, no se han pasado de moda, etc), pero nadie le va a dar nada por lo que gastó yendo al fútbol o a los toros, o bebiendo cerveza en un bar.

Visto así es un gasto interesante desde el punto de vista económico, pero siempre y cuando la persona **no se autoengañe**. Es decir, gastar el dinero en coleccionables es interesante siempre y cuando **no se deje de invertir** (en acciones, etc) **ni un solo céntimo** por comprar coleccionables. Y para mucha gente puede resultar difícil determinar si el dinero con que está comprando los coleccionables es dinero que procede de la inversión o del gasto.

En algunos casos es muy claro. Si una persona no ahorra nada y compra coleccionables, es evidente que está comprándolos con el dinero que debería invertir en activos más serios, y está cometiendo un error.

Pero en el caso de una persona que sí ahorra e invierte, hay que tener mucho cuidado con este tema. Por ejemplo, si una persona gana 1000 euros al mes y decide ahorrar 300 euros, pero además gasta unos 50 euros al mes de los 700 euros restantes en comprar coleccionables. ¿Está reduciendo su ahorro mensual de 350 euros a 300 euros para comprar clics de Playmobil con esos 50 euros en lugar de acciones de Iberdrola, o realmente está dejando de gastar ese dinero en bares y está sustituyendo el tiempo de ocio que pasaba en los bares por el que dedica ahora a coleccionar los clics de Playmobil? Es algo que solo puede saber la persona en cuestión.

2.3.11.1 Amontonar en lugar de coleccionar

Coleccionar cualquier tipo de objetos me parece una actividad correcta y sana, siempre



que a la persona que lo hace le **entretenga y no lo considere una inversión.**

Bajo este punto de vista el coleccionismo, según mi opinión, debería orientarse al disfrute de los objetos comprados, **sin tener en cuenta su posible revalorización.**

En todo coleccionismo hay piezas muy buscadas, y a muchos coleccionistas les entra la tentación de comprar varias de ellas, si tienen ocasión, para ganar dinero con su reventa en el futuro. Otras veces se intenta adivinar cuál de las piezas que en la actualidad se venden en las tiendas será escasa en el futuro. Yo creo que hay **muy pocas posibilidades de ganar más dinero con este tipo de piezas que con las acciones de empresas sólidas y estables.**

Pienso que **hay que actuar en base a probabilidades**, y bajo este punto de vista es mucho más probable que obtenga mejores resultados invirtiendo en Bolsa ese dinero en lugar de hacerlo en comprar piezas repetidas esperando que suban mucho de precio.

2.3.12 Materias primas

Hay materias primas de muchos tipos; agrícolas, recursos naturales, metales, *etc.* Una característica común a todas ellas es que **no pagan una renta**, y eso dificulta mucho su valoración, y las invalida para aquellos inversores que busquen obtener una renta de su patrimonio.

A muy largo plazo las materias no suelen dar buenas rentabilidades. Son **muy volátiles** y eso puede hacer ganar, o perder, mucho dinero a corto y medio plazo, pero en el largo plazo la rentabilidad de la Bolsa suele ser muy superior.

Si usted compra ahora una tonelada de zinc, dentro de 1 mes, 1 año o 20 años seguirá teniendo una tonelada de zinc, y durante ese tiempo no habrá recibido ningún ingreso por ello. El beneficio que podrá obtener a esta inversión es la diferencia entre el precio de compra y el de venta. Si acierta con el momento de comprar y vender, los beneficios pueden ser muy altos, pero si no es así puede perder mucho dinero.

No me parecen un activo adecuado para el inversor medio, sino más bien un instrumento para operar los **traders profesionales**. Tampoco hay que olvidar que los mercados financieros de materias primas tienen como función principal ayudar a mejorar, de varias formas, los negocios de las empresas y particulares que **producen y compran físicamente estas materias primas** para transformarlas, fabricar productos con ellas, *etc.* Esto, entre otras cosas, quiere decir que en estos mercados hay una gran cantidad de intervinientes (todos los productores y consumidores de materias primas) que **tienen un conocimiento muy profundo de las materias primas** en las que operan y su evolución, y no es nada fácil para un inversor medio ganar dinero en estas condiciones.

Los granjeros que producen trigo saben mucho más sobre la oferta y la demanda de trigo actuales, su evolución y sus previsiones, cómo se presenta la próxima cosecha, *etc.*, que un inversor medio que decida comprar o vender cualquier producto financiero referenciado al trigo. Y lo mismo sucede con el resto de materias primas.

2.3.13 Metales preciosos

Los metales preciosos (oro, plata, cobre, etc) fueron la base del sistema monetario durante largas épocas, pero ya no lo son.

En la actualidad creo que es mejor considerarlos como **materias primas**, muy adecuadas para el *trading* de corto y medio plazo, pero no tanto para la inversión a largo plazo.

En muchas ocasiones se especula con una posible vuelta a la utilización de estos metales como base del sistema financiero, sustituyendo al dinero actual, pero mientras eso no suceda, si es que algún día sucede, en mi opinión estos metales han dejado de ser «dinero» para ser materias primas, igual que el zinc, el estaño, el petróleo o el gas, por ejemplo.

Evidentemente, los metales preciosos **no dan ningún tipo de renta**, y el único beneficio que se obtiene es la diferencia entre el precio de compra y el de venta.

Creo que deben considerarse un activo de **altísimo riesgo**. Cada inversor debe decidir si coloca parte de su dinero en metales preciosos o no. Pienso que **un inversor prudente haría mejor en evitarlos totalmente**. En caso de que se decida a dedicarles una parte del patrimonio, creo que debería ser una parte muy pequeña. En mi opinión, los metales preciosos son muchísimo más arriesgados que la Bolsa porque son muy volátiles, y el hecho de que no repartan dividendos complica mucho su valoración para saber si estamos comprando caro o barato.

2.3.14 ¿Y los fondos de inversión y planes de pensiones?

Al enumerar las posibles formas en que puede estar, o invertirse, el dinero no he nombrado a los fondos de inversión.

Los fondos de inversión no son un activo en sí mismos. Son, simplemente, un **intermediario** entre el **inversor** y los **activos** en los que desea invertir dicho inversor. Como tal intermediario cobra por realizar su trabajo, y esas **comisiones afectan en gran medida a la rentabilidad final** que obtenga el inversor.

El proceso desde el principio sería el siguiente:

1. El inversor decide en qué activos quiere invertir; acciones españolas, acciones americanas, acciones asiáticas, bonos del Estado, bonos de grandes empresas, inmuebles, materias primas, etc
2. El inversor evalúa si él es capaz de invertir en esos activos por sí mismo, o necesita que alguien lo haga por él.
3. En caso de que prefiera que alguien tome las decisiones por él, una de las opciones que tiene es invertir a través de un fondo de inversión.

Si un inversor decide meter su dinero en un fondo de inversión tiene que tener **dos cosas muy claras**:

1. Está contratando a alguien para que haga un trabajo que él no quiere hacer, y por tanto tendrá que pagar a ese alguien. Ese pago son las comisiones que cobra el fondo de inversión, y aunque a primera vista parezcan pequeñas, no suelen serlo, ni mucho menos, sobre todo consideradas en plazos largos de tiempo, que es como debe hacerse.
2. Un fondo de inversión no es un gestor de patrimonios. Si el inversor compra un fondo de inversión que invierte en acciones de empresas alta tecnología del sudeste asiático y esas acciones tienen un mal comportamiento, la mayor parte de la culpa de la rentabilidad negativa que obtenga no la tiene el gestor del fondo de inversión, sino el propio inversor por decidir invertir en acciones de empresas alta tecnología del sudeste asiático en un momento equivocado.

CAPÍTULO 3. INVERTIR EN RENTA FIJA

3.1 La gran ventaja de la renta fija

Por renta fija se entiende desde los billetes (aunque en realidad no dan ninguna renta, pero a efectos prácticos se pueden considerar así; renta fija con un 0 % de interés) hasta los bonos, pasando por cuentas corrientes, cuentas remuneradas, depósitos bancarios, *etc.*

La gran ventaja de la renta fija es que, **en circunstancias normales**, conserva muy bien su valor **a corto y medio plazo**.

Si usted tiene 1000 euros y los mete a un depósito a 1 año al 4 %, al finalizar el año tendrá 1040 euros, los 1000 iniciales y los 40 de intereses.

Si usted tiene un billete hoy y lo guarda en un cajón, lo seguirá teniendo (si no lo pierde, ni se lo roban, ni hay un incendio, etc) dentro de 6 meses o 1 año. Cuando vaya a por él, dentro de 1 año, no se va a encontrar un billete de menor valor. Pero tampoco se va a encontrar un billete de mayor valor al que guardó.

Al vencimiento del depósito del ejemplo anterior sabe que va a tener 1040 euros. No va a tener 900 euros, pero tampoco 1200.

No hay sorpresas, **ni buenas ni malas**, cuando se mete el dinero en renta fija.

No hay ningún activo tan estable como la renta fija, y eso es una característica muy importante en muchas circunstancias.

3.2 La gran desventaja de la renta fija

La gran desventaja de la renta fija es que **apenas genera verdadera riqueza**.

Volvamos al ejemplo del depósito anterior. Usted ha ganado 40 euros, pero... ¿realmente ha ganado 40 euros?

Si esos 40 euros los hubiera ganado en 1 día, sí sería 40 euros más rico, pero en este caso ha pasado 1 año. ¿Nos da lo mismo ganar 40 euros en 1 día, que en 1 mes, que en 1

año, que en 10 años...? Evidentemente, no, **no da lo mismo**. El tiempo transcurrido es fundamental.

Entonces, al finalizar el año y cobrar los 40 euros, **¿soy más rico o más pobre?** Depende de lo que pueda comprar con 1040 euros en ese momento.

Si puede comprar más cosas de las que podía comprar en el momento en que abrió el depósito con 1000 euros, entonces sí es más rico. Pero si con 1040 euros puede comprar menos cosas de las que podía comprar 1 año antes con 1000 euros, entonces es más pobre, aunque en su cuenta vea un número mayor (1040) del que veía 1 año antes (1000). Y si ahora puede comprar las mismas cosas con 1040 euros que con 1000 el año pasado, entonces se ha quedado como estaba, no es ni más rico ni más pobre.

La inflación afecta a todos los activos, pero al que más afecta es a la renta fija, porque no tiene ninguna forma de protegerse de él.

¿Qué sucede en la práctica?

Lo normal es que, de media, la renta fija dé una rentabilidad **algo superior a la inflación**, pero no mucho más.

Si usted invierte en renta fija y los intereses que cobre los vuelve a **reinvertir una vez detrás de otra**, su patrimonio unos años superará por poco a la inflación y otros años aumentará, pero menos que la inflación (es decir, perderá poder adquisitivo, y por tanto se empobrecerá). En conjunto, lo normal es que sea cada vez un poco más rico, pero muy poco más. **No va a «hacerse rico» invirtiendo en renta fija por muchos años que pasen**. El dinero que ahorre conservará su valor y lo aumentará un poco, pero no le va a permitir cambiar su nivel de vida, ni el año que viene, ni dentro de 30 años.

La rentabilidad real que usted obtiene de la renta fija es la **diferencia** entre la **rentabilidad nominal** (la que todo el mundo conoce, el 4 % del ejemplo que hemos utilizado) y la **inflación**.

3.3 Ejemplo de cómo afecta la inflación a la renta fija

Supongamos que durante el año que hemos tenido el depósito al 4 % la inflación ha sido del 3 %.

Para hallar la rentabilidad real no basta con restar la inflación de la rentabilidad nominal (en el ejemplo sería $4 - 3 = 1$) porque la inflación no afecta solo a los **intereses**,

sino también al **capital** inicial. Es fundamental entender este concepto; **la inflación no solo afecta a los intereses, sino también al capital inicial**, reduciendo el valor de ambos.

La rentabilidad real obtenida por ese depósito a 1 año al 4 % del ejemplo sería del 0,97 %.

Para calcularla hay que dividir el capital total al final del año (1040 euros; 1000 de capital + 40 de intereses) entre 1,03 (3 % de inflación). El resultado es 1009,71 ($1040 / 1,03 = 1009,71$), lo cual quiere decir que los 1000 euros iniciales se han convertido realmente en 1009,71 euros, que es una rentabilidad del 0,97 % (en realidad del 0,971...%, pero es suficiente con redondear a 2 decimales). Esas 3 centésimas que faltan para llegar al 1 % ($1 - 0,97 = 0,03$) pueden parecer poca, cosa pero en una inversión a largo plazo se van **acumulando año tras año en progresión geométrica** y acaban siendo una cantidad importante, **siempre en contra del inversor en renta fija**. En este caso, con 1040 euros en el momento de recibirlos podemos comprar unas pocas cosas más que cuando abrimos el depósito con 1000 euros, así que somos un poco (muy poco) más ricos.

Si la inflación hubiera sido del 5 %, la rentabilidad nominal del 4 % se habría convertido en una rentabilidad real negativa del 0,95 % ($1040 / 1,05 = 990,48$; $1000 - 990,48 = -0,95$ %). En este caso, con 1040 euros en el momento de recibirlos podemos comprar unas pocas cosas menos que cuando abrimos el depósito con 1000 euros, así que somos un poco más pobres.

3.4 Entonces, ¿es justa la renta fija?

Viendo el efecto de la inflación en la renta fija y lo poco que realmente se gana con ella, uno podría preguntarse si es justo que invirtiendo en renta fija se obtenga una rentabilidad tan baja.

La respuesta es que sí, **sí es justo**. La estabilidad que se asegura el inversor que invierte en renta fija debe tener un precio. A ese inversor hay alguien que le asegura esa rentabilidad y para hacerlo tiene que invertir el dinero que ha tomado prestado y **correr un riesgo** (dar créditos, construir fábricas o centrales de generación de electricidad, comprar tiendas para vender ropa o aviones para transportar pasajeros, etc).

Lo que no sería justo es que los que no quieren correr riesgos ganasen lo mismo o más que los que se arriesgan.

Por eso, los que quieran incrementar su riqueza de forma significativa deben correr algún riesgo, y no quedarse en la renta fija. La seguridad a corto y medio plazo de la renta fija tiene un precio, que es su baja rentabilidad real.

3.5 El otro gran enemigo de la renta fija; las subidas de los tipos de interés

El principal enemigo de la renta fija es el que acabamos de comentar; la inflación. Está siempre presente, y constantemente araña y reduce el valor del dinero que hayamos invertido en renta fija (Nota: salvo que viviéramos un período de deflación, pero hasta ahora no se ha dado, y en caso de darse de forma duradera habría que replantearse muchísimas cosas, no solo esta, porque afectaría a toda la economía).

Hay otro enemigo que no siempre está presente, pero puede aparecer en cualquier momento. Son las subidas de los tipos de interés.

Cuando los tipos de interés suben se puede perder dinero, y bastante, con la renta fija. Incluso aunque la inflación fuese del 0 %.

El peligro de las subidas de los tipos de interés, dentro de lo que cabe, es más fácil de evitar.

En primer lugar porque no afecta a todos los productos, e incluso a algunos les afecta de forma positiva, poco tiempo después de iniciarse las subidas de los tipos de interés.

Los **depósitos a plazo fijo**, por ejemplo, **no varían su rentabilidad porque suban los tipos de interés**. Pagan lo estipulado al inicio del contrato hagan lo que hagan los tipos de interés a lo largo de la duración del depósito.

El problema está en los **títulos de renta fija que cotizan en el mercado**, como los bonos. En realidad los bonos también pagan los intereses estipulados y devuelven el capital en las fechas acordadas pase lo que pase con los tipos de interés, pero la cosa cambia si se quiere recuperar el dinero (vendiendo el bono) **antes del plazo acordado**. Es en esta circunstancia cuando se puede llegar a perder dinero. Lo mejor es verlo con un ejemplo:

El 2 de Enero compramos un bono de 1000 euros al 5 %. Es decir, el 2 de Enero (hoy) pagamos 1000 euros y el 2 de Enero del año que viene recibimos 1050 euros (1000 de capital y 50 de intereses).

El 3 de enero, un día después de comprar el bono, los tipos de interés suben del 5 % al 10 %. Es decir, el 3 de Enero los inversores pueden comprar bonos de nueva emisión por los que pagarán 1000 euros y al cabo de 1 año recibirán 1100 euros.

Si ahora queremos vender el bono que compramos el 2 Enero al 5 % por 1000 euros no nos lo va a comprar nadie, ya que el 2 de Enero del año que viene van a recibir 1050 euros, en lugar de recibir 1100 euros un día después (el 3 de Enero del año que viene) si compran un bono nuevo al 10 %.

Para vender nuestro bono emitido al 5 % tendremos que bajar el precio a 950 euros (aprox.), de forma que quien nos lo compre gane los mismos 100 euros (aprox.) ($1050 - 950 = 100$ euros) que si compra un bono de los nuevos ($1100 - 1000 = 100$).

Por tanto en este caso solo recibiríamos unos 950 euros por el bono que nos costó 1000 euros, perdiendo aproximadamente 50 euros de nuestro capital. Siempre y cuando quisiéramos recuperar ya nuestro dinero, claro, porque si esperamos al 2 de Enero del año que viene recibiremos los 1050 euros que esperábamos, sin importar cómo hayan evolucionado los tipos de interés.

Nota: He utilizado cifras redondas para dar claridad al ejemplo. En realidad hay que pensar en términos de **rentabilidad**. El precio de los bonos a la hora de venderlos antes de su vencimiento debe ser tal que la rentabilidad (no la cantidad percibida; los 50 o 100 euros del ejemplo) iguale a la de los bonos nuevos. Es decir, el bono no se vendería a 950 euros, sino a 954,54. Si hoy damos 954,54 euros y dentro de 1 año recibimos 1050 hemos obtenido un 10 % de rentabilidad, la misma que los bonos nuevos. Si pagáramos 950 euros y al cabo de 1 año recibiéramos 1050 la rentabilidad sería del 10,52 %.

Como decía, hay algunos productos a los que las subidas de tipos de interés les benefician con cierta rapidez, y es a todos aquellos productos que tengan **vencimientos** más **cortos** en el tiempo. Como las cuentas remuneradas (en realidad no tienen vencimiento, o podríamos considerar que es inmediato), los depósitos a 15 días, 1 mes, etc, las Letras del Tesoro a 3 o 6 meses y productos similares. Y salen beneficiados

porque en los siguientes vencimientos, muy cercanos en el tiempo, el inversor podrá renovar esos mismos productos a un tipo de interés superior al que tenía hasta ahora.

3.6 Y el amigo de la renta fija; las bajadas de los tipos de interés

Las subidas y bajadas de los tipos de interés son simétricas en cuanto a su influencia en la rentabilidad de los títulos de renta fija. **En la misma medida que perjudican las subidas de tipos de interés, benefician las bajadas.**

Veamos un ejemplo similar al del apartado anterior, pero de signo contrario:

El 2 de Enero compramos un bono de 1000 euros al 10 %, por lo que el 2 de Enero del año que viene recibiremos 1100 euros (1000 de capital y 100 de intereses).

El 3 de Enero bajan los tipos de interés del 10 % al 5 %. A partir de ese momento los inversores que compren bonos de nueva emisión pagarán por ellos 1000 euros, y un año después (el 3 de Enero del año que viene) recibirán solamente 1050 euros.

Eso significa que ahora podremos vender nuestro bono por 1050 euros (aprox), ya que quien nos lo compre ganará los mismos 50 euros (aprox.) ($1100 - 1050 = 50$) que si compra un bono de los nuevos ($1050 - 1000 = 50$).

Nota: He efectuado los mismos redondeos que en el apartado anterior para dar claridad al ejemplo, pero en la realidad habría que hacer los mismos cálculos que hemos hecho antes.

En este caso lo que les sucede a los productos con vencimientos más cercanos en el tiempo que comentábamos en el apartado anterior como los depósitos a 15 día o 1 mes, etc, es que los siguientes vencimientos se tendrán que **renovar a un tipo de interés inferior** al que tenían hasta ahora.

3.7 Cuanto más tiempo queda para el vencimiento mayor es el efecto de los movimientos de los tipos de interés

Esta característica es común tanto a las subidas como a las bajadas de los tipos de interés. Es fácil de entender de una forma muy intuitiva.

En los ejemplos anteriores hemos utilizado títulos de renta fija con 1 año de duración para simplificar los ejemplos. Se podría haber puesto el ejemplo con títulos de renta fija a varios años, pero el concepto es el mismo, y habría sido más complicado de entender. Sin embargo, en la realidad sí existen títulos de renta fija a varios años.

Con los títulos a 1 año la diferencia de intereses cobrados (entre el 5 % y el 10 %) era de unos 50 euros aproximadamente por todo ese año. Si esos títulos hubieran tenido 2 años de duración la diferencia de 50 euros se habría producido 2 años. Y si la duración hubiera sido de 10 años esa diferencia se arrastraría durante los próximos 10 años.

Como se ve, cuantos más años quedan para el vencimiento, mayor es el efecto (bueno en las bajadas y malo en las subidas) que tienen sobre nuestra inversión en renta fija los movimientos de los tipos de interés. No es lo mismo cobrar 50 euros menos 1 año que cobrar 50 euros menos durante los próximos 10 años. Como tampoco es lo mismo cobrar 50 euros más 1 año que cobrar 50 euros más cada uno de los 10 años siguientes.

Todas estas diferencias se reflejan de forma inmediata en el precio de los bonos.

Supongamos 3 títulos de renta fija emitidos a la vez, todos con un nominal de 1000 euros pero con duraciones distintas; de 1, 3 y 10 años.

En un momento determinado suben los tipos de interés y los 3 títulos se ven perjudicados, pero en distinta medida.

Si el título a 1 año cae de precio hasta los 950 euros (por ejemplo) el título a 3 años podría caer a los 900 euros y el título a 10 años a los 850 euros. (Nota: son cifras cuyo único fin es mostrar que cuanto más lejana esté la fecha de vencimiento del bono mayor es su caída de precio).

Y de forma similar, en una bajada de tipos de interés en que el título a 1 año aumentara su precio hasta los 1050 euros (por ejemplo), el título a 3 años podría subir hasta los 1100 euros y el título a 10 años se podría revalorizar hasta los 1150 euros.

3.8 Pero entonces si no vendo los movimientos de los tipos de interés no me afectan, ¿verdad?

Efectivamente, si usted mantiene su título de renta fija hasta el vencimiento, lo que hagan los tipos de interés no le afectará, ni para bien ni para mal. **Pase lo que pase con los tipos de interés cobrará los intereses estipulados inicialmente, y al terminar la vida del título recuperará su capital.**

Pero si usted está invertido en un **fondo de inversión de renta fija** no tiene control sobre lo que haga el gestor de su fondo. Aunque usted no venda sus participaciones del fondo de inversión, su gestor sí puede estar vendiendo, recomprando, volviendo a vender, etc los bonos, obligaciones y demás que tenga el fondo de inversión en su cartera.

Si el gestor acierta sobre la evolución futura de los tipos de interés, usted puede obtener una rentabilidad más alta de la que esperaba, pero si se equivoca, la rentabilidad puede estar por debajo de sus expectativas.

En cualquier caso, y aunque su gestor no hiciera ningún movimiento, las participaciones de los fondos de inversión valoran los títulos de renta fija a precios de mercado, por lo que verá reflejado día a día el efecto de los movimientos de los tipos de interés en el valor de la participación de su fondo de inversión.

3.9 Elija el producto de renta fija en el que invertir en función de las expectativas que tenga sobre los tipos de interés

Todo lo que acabamos de ver sobre las fluctuaciones en los tipos de interés debe intentar aplicarlo a la hora de elegir un producto u otro.

La **teoría** es muy fácil;

1. Si cree que los tipos de interés van a subir, debe elegir productos que tengan un vencimiento cercano
2. Si cree que los tipos de interés van a bajar, debe elegir productos que tengan un vencimiento lejano

La **práctica** es más complicada, porque no hay una forma de saber con certeza qué es lo que harán los tipos de interés en el futuro. En el mundo hay miles de analistas que se

dedican exclusivamente a predecir eso, y su tasa de aciertos no es elevada, equivocándose por bastante en muchos casos. No es que estos analistas sean malos, es que la tarea es extremadamente compleja.

El inversor medio no puede pretender saber en todo momento lo que van a hacer los tipos de interés, pero con lo que hemos visto y un poco de **sentido común** se pueden mejorar bastante los resultados que se obtienen habitualmente.

Cuando los tipos de interés estén bastante por debajo de la media, lo recomendable es poner el dinero en productos como Letras del Tesoro, depósitos a corto plazo, cuentas remuneradas, *etc.* Si usted en este momento abre un depósito a varios años, cuando los tipos de interés suban seguirá cobrando los tipos bajos que se pagaban al abrir su depósito. Los depósitos a corto plazo se van renovando cada poco tiempo (al llegar a su vencimiento; 1 mes, 3 meses, *etc.*), y enseguida empiezan a aprovecharse de los nuevos tipos más altos.

Sin embargo, cuando los tipos de interés estén por encima de la media puede ser interesante adquirir títulos de renta fija con plazos largos, para asegurarse esos tipos altos durante más tiempo antes de que empiecen a bajar.

3.9.1 Ejemplo de subidas de tipos de interés

Supongamos que en un momento determinado los depósitos a 1 mes ofrecen un 1 % de rentabilidad y los depósitos a 3 años dan un 2 %. En ambos casos son rentabilidades anuales.

Elena abre el depósito a 1 mes y Sofía abre el depósito a 3 años. Ambas invierten la misma cantidad; 10 000 euros.

Al cabo de un año los tipos de interés suben, y en ese momento los depósitos a 1 mes dan un 3 % y los depósitos a 3 años dan un 5 %.

Veamos lo que ha pasado con Elena y Sofía al cabo de 3 años.

Sofía ha cobrado lo que ya sabía que iba a cobrar; 200 euros cada uno de los 3 años (200 es el 2 % de 10 000). En total han sido 600 euros.

Elena ha ido renovando mes a mes su depósito. Durante el primer año solo cobró 100 euros (100 es el 1 % de 10 000), pero en los 2 últimos años cobró 300 euros cada año

(300 es el 3 % de 10 000). Aunque empezó cobrando menos intereses que Sofía, al final ha cobrado 700 euros ($100 + 300 + 300$), 100 más que ella.

Carmen, una tercera inversora, lo hizo incluso mejor. Empezó con los depósitos a 1 mes igual que Elena, pero al final del primer año vio lo que daban los depósitos a 3 años (el 5 %, recordemos) y se cambió a estos. Al final ha cobrado 1100 euros. 100 euros el primer año, igual que Elena, y 500 euros cada uno de los 2 años siguiente en que tuvo el dinero al 5 %.

En estos ejemplos he supuesto que no se reinvertían los intereses para que los ejemplos fueran mucho más claros y didácticos. Haciendo los cálculos con la reinversión de los intereses las cifras cambian un poco, pero las conclusiones son las mismas.

3.9.2 Ejemplo de bajadas de tipos de interés

Ahora veamos la situación inversa.

Los depósitos a 3 años están dando un 6 % y los depósitos a 1 mes ofrecen un 5 %.

Sofía elige los depósitos a 3 años, asegurándose que va a cobrar 600 euros cada uno de esos 3 años (600 es el 6 % de 10 000).

Elena vuelve a elegir los depósitos a 1 mes, y empieza cobrando ese 5 % al año.

Tras finalizar el primer año los tipos de interés caen, y los depósitos a 1 mes pasan a ofrecer un 3 %. Los depósitos a 3 años también han caído, hasta el 4 %, pero eso ya no afecta a Sofía.

Elena se encuentra con que en el total de los 3 años ha cobrado 1100 euros (500 el primer año y 300 cada uno de los 2 últimos) mientras que Sofía ha cobrado los 1800 euros que esperaba (600 euros por cada uno de los 3 años).

3.10 ¿Y si no sé lo que van a hacer los tipos de interés en el futuro?

Cuando los tipos de interés están muy bajos o muy altos es, dentro de lo que cabe, más fácil optar por los productos de vencimientos más cercanos (si los tipos están muy bajos) o más lejanos (si los tipos están muy altos).

Pero muchas veces están en zonas intermedias, en las que es mucho más difícil estimar si subirán o bajarán. Aunque es más difícil hacer estas estimaciones, la ventaja es que también los errores son menos importantes. Cuando están muy bajos pueden subir mucho, y cuando están muy altos pueden caer mucho. Sin embargo, cuando están en una zona intermedia es difícil que suban o bajen mucho, así que aunque se muevan en contra de lo que pensábamos, el perjuicio no será muy grande.

Una solución de compromiso en estos casos es diversificar en varios plazos, unos más cercanos y otros más alejados. De esa forma no acertaremos plenamente, pero tampoco elegiremos la peor opción con todo nuestro dinero dedicado a la renta fija.

3.11 Escalonar depósitos para aunar liquidez y rentabilidad

Como comentamos en el capítulo 2, lo habitual es que cuanto mayor sea el plazo al que nos comprometamos, mayor sea la rentabilidad.

Esto crea un conflicto con la liquidez. Si deseamos poder disponer de nuestro dinero en cualquier momento tendremos que invertir a plazos cortos, con lo que la rentabilidad que obtengamos será inferior a la que podríamos haber obtenido en caso de haber invertido en plazos más largos. Y si finalmente no necesitamos disponer de ese dinero, habremos tenido un **coste de oportunidad**, porque podríamos haberlo invertido en plazos más largos y haber obtenido algo más de rentabilidad a nuestro dinero.

Una solución de compromiso consiste en escalonar depósitos de plazos más largos para que venzan cada poco tiempo. De esa forma siempre tendremos cercana la posibilidad de disponer de una parte de nuestro dinero (no todo, ese es el inconveniente), pero a la vez estaremos obteniendo las rentabilidades de los plazos más largos para todo nuestro dinero.

Por ejemplo, supongamos que tenemos 12 000 euros y nos encontramos con que los depósitos a 1 mes dan un 2 % y los depósitos a 1 año dan un 4 %.

Si invertimos los 10 000 euros en un depósito a 1 mes podremos disponer de todo nuestro dinero con mucha rapidez, pero solo ganaremos un 2 %. Si queremos obtener un 4 % tendrán que pasar varios meses hasta que podamos disponer de él sin penalización por rescatarlo de forma anticipada.

Hay otra alternativa, que consiste en abrir 12 depósitos a 1 año espaciados entre sí por 1 mes. Por ejemplo, se abre un depósito a 1 año de 1000 euros a principios de Enero, otro depósito a 1 año de 1000 euros a principios de Febrero y lo mismo en Marzo, Abril,

Mayo... De esta forma tendremos los 12 000 euros invertidos al 4 %, y además en cualquier momento quedará menos de 1 mes para que podamos disponer de 1000 euros sin pagar penalización, menos de 2 meses para poder disponer de otros 1000 euros sin penalización, *etc.*

Incluso en el caso de que tuviéramos que disponer con rapidez de varios miles de euros por algún imprevisto, solo tendríamos que cancelar una parte de los depósitos, con lo que la penalización no la sufriríamos por los 12 000 euros, sino solamente por la cantidad que tuviéramos que recuperar urgentemente. El resto seguiría dándonos ese 4 % de rentabilidad.

3.12 No olvide la fiscalidad

Hay un factor que siempre debe tener muy en cuenta al invertir en renta fija; la fiscalidad.

Hasta ahora hemos hablado de la **rentabilidad financiera** de la renta fija, que es la que da cada producto por sí mismo.

Pero la rentabilidad importante es la llamada **financiero-fiscal**, que es la que le queda al inversor después de pagar a Hacienda.

Es habitual que productos similares de renta fija tengan tratamientos fiscales diferentes. Es algo injusto, porque supone una **distorsión creada por los políticos** para favorecer a unos productos y perjudicar a otros. Lo lógico y lo justo es que el tratamiento fiscal sea el mismo para todos los productos, y que los inversores elijan uno u otro en función de las características y calidad de cada producto, sin tener en cuenta las distorsiones creadas por los políticos.

Pero en caso de que la fiscalidad sea distinta, es fundamental considerarla en los cálculos que hagamos para decidir dónde meter nuestro dinero.

Supongamos 2 productos, A y B.

El producto A da un 5 % de rentabilidad al año, y por los intereses que se cobren hay que pagar un 25 % a Hacienda.

El producto B da un 4,5 % de rentabilidad al año, y por los intereses que se cobren hay que pagar un 10 % a Hacienda.

Si metemos 1000 euros en el producto A cobraremos 50 euros, y tendremos que pagar a Hacienda 12,50 euros (el 25 % de 50). Al final nos quedan 37,50 euros ($50 - 12,50 = 37,50$).

Si metemos 1000 euros en el producto B cobraremos 45 euros, y tendremos que pagar a Hacienda 4,50 euros (el 10 % de 45). Al final nos quedan 40,50 euros ($45 - 4,50 = 40,50$).

Aunque aparentemente y en un primer momento era preferible el producto A, al final resulta que es mejor elegir el producto B. Como le decía, no es justo que los políticos **conviertan a un producto malo en bueno y perjudiquen a otro que por méritos propios es mejor**, pero al invertir tenga en cuenta que estas cosas pasan habitualmente.

3.13 ¿Y si las circunstancias no son normales?

Volvamos al principio de este capítulo. En la primera línea le decía, literalmente:

«La gran ventaja de la renta fija es que, **en circunstancias normales**, conserva muy bien su valor a corto y medio plazo».

La mayor parte del tiempo vivimos en «circunstancias normales», y la renta fija se comporta tal y como he descrito hasta ahora.

Pero a veces hay **crisis** y **acontecimientos extraordinarios** que afectan de forma importante a la economía, e incluso a lo que no es la economía.

Mucha gente cree que invirtiendo en renta fija (en cualquiera de sus modalidades) está a salvo de todo «**así se hunda el Mundo**», y prefiere esa tranquilidad «inalterable» a la posibilidad de ganar más dinero corriendo un riesgo superior.

Pero parafraseando a Churchill («Habéis renunciado al Honor para evitar la guerra; ya tenéis el deshonor, y pronto tendréis la guerra») **llegadas estas circunstancias anormales** se les podría decir a estas personas algo así como «**Habéis renunciado a la rentabilidad para estar tranquilos; la rentabilidad ya la perdisteis, y pronto dejaréis de estar tranquilos**».

En circunstancias extremas la renta fija y el dinero en general (cuentas corrientes y remuneradas, depósitos, billetes, monedas, etc) no es el sitio más seguro para estar.

Hasta el momento **nunca** ha sucedido que todas las empresas hayan quebrado y todas las personas que tuvieran su dinero invertido en la Bolsa se hayan arruinado.

Pero **sí** ha sucedido, y en más ocasiones de las que sería deseable (guerras, quiebras de Estados por la mala gestión de los políticos, etc), que todos los billetes, monedas, cuentas corrientes, depósitos, deuda pública, etc de un país hayan sido **anulados de la noche a la mañana**, y hayan perdido **en un instante y sin tiempo para reaccionar** el 100 % de su valor **para siempre, y sin posibilidad de recuperación**.

En estas situaciones extremas (guerras, quiebras de Estados y similares) lógicamente el valor de las acciones y los inmuebles se resiente mucho, pero con el tiempo y una vez que la situación se reconduce, recuperan su valor anterior al desastre, y lo acaban superando. Quizá con una moneda distinta a la que existía unos años antes, pero el valor (la verdadera riqueza) se recupera, aunque se tarde tiempo y no sea fácil. Sin embargo, los billetes, cuentas, bonos y demás anulados, ya no se recuperan **nunca**.

Recuerde también lo que comentamos sobre la inflación y el pengo húngaro al principio del capítulo 2 (apartado 2.2 «No piense en acumular dinero, sino riqueza o activos»).

3.14 Por qué no se puede vivir de las rentas de la renta fija

Teóricamente sí se puede, pero **hace falta una cantidad de dinero mucho mayor** que para vivir de las rentas de la Bolsa (dividendos) o los inmuebles (alquileres), y además **se corre un riesgo superior** (la inflación que ya hemos comentado), por lo que no tiene mucho sentido intentarlo.

Lo primero que hay que tener claro es que una cosa es «**vivir de las rentas**» y otra totalmente distinta «**comerse el patrimonio hasta que se acabe**».

«**Vivir de las rentas**» consiste en cubrir los gastos con las rentas procedentes del patrimonio, de forma tal que el patrimonio no solo no disminuya, sino que **continúe aumentando de valor a largo plazo** (como mínimo, que no disminuya), con los lógicos altibajos que siempre se producen.

«**Comerse el patrimonio**» es vivir sin trabajar a costa de que el valor real del patrimonio **disminuya constantemente**.

Para vivir de las rentas de la renta fija lo máximo que uno puede gastarse es la **diferencia** entre los **intereses cobrados** y la **inflación**. Obviar esto es lo que hace que

muchas personas piensen que vivir de las rentas de la renta fija es mucho más fácil de lo que realmente es.

Si una persona tiene 1 millón de euros invertidos en un depósito al 4 %, no puede gastarse los 40 000 euros que cobra de intereses al cabo del año. Poder puede, claro, pero si lo hace, antes o después se le acabará el dinero, y **no sabrá ni cómo ha sido**.

Imaginemos que la inflación durante ese año ha sido del 3 %. Eso quiere decir que el millón de euros inicial equivale a 1 030 000 euros 1 año después. Por tanto, si esta persona no quiere empobrecerse debe mantener en su poder al menos esa cantidad de 1 030 000 euros, que no supone que sea más rico que hace 1 año cuando tenía 1 000 000 de euros, sino **exactamente igual** de rico.

Es decir, en este caso teniendo 1 000 000 de euros solo puede gastar al año para vivir 10 000 euros, ya que si sobrepasa esa cantidad se está **empobreciendo**, y con el paso del tiempo su patrimonio irá disminuyendo de valor hasta que llegue un momento en que el empobrecimiento sea claramente visible, hasta para las personas que ignoran la inflación (como si eso bastara para estar a salvo de ella), y ya sea demasiado tarde.

Hay años incluso en que la inflación supera a los intereses que se consiguen invirtiendo en renta fija (por ejemplo, la inflación es del 4 % y los intereses que se cobran son del 3 %), y en ese caso no habría más remedio que «comerse» una parte del patrimonio para poder vivir. Eso supondría una **pérdida real y permanente del poder adquisitivo** de esa persona. Sería el equivalente a vender una habitación de un piso que se tiene en propiedad para poder comer. El piso sigue siendo nuestro, pero es más pequeño que antes, y en el futuro recibiremos un alquiler menor al que recibiríamos si no hubiéramos vendido esa habitación, de la que nos hemos desprendido **para siempre**.

3.15 ¿Y por qué la Bolsa sí permite vivir de las rentas?

Las acciones son **activos reales** que representan una parte de una empresa; sus fábricas, sus instalaciones, sus redes comerciales, su tecnología, sus productos, sus clientes, *etc.*

La inflación consiste, básicamente, en que con el paso del tiempo las cosas cuestan más caras. Es más cara la electricidad, el peaje de las autopistas, la comida, los automóviles, la ropa, *etc.* Y todos esos productos y servicios los venden empresas, que de esa forma (al elevarse los precios de venta) ven aumentar sus ingresos, sus beneficios y los dividendos que pagan a sus accionistas.

Tampoco piense que cuanto más alta sea la inflación mejor para las empresas y sus accionistas, porque no es así. La inflación elevada también perjudica a las empresas, porque dificulta hacer planes de futuro y realizar nuevas inversiones, retrae la demanda de los clientes, *etc.* Pero no cabe duda de que las acciones protegen muchísimo mejor de la inflación que los billetes, los depósitos, los bonos y similares.

La inflación elevada no es buena para los inversores en Bolsa, pero para los inversores en renta fija es **letal**.

Lo normal en países desarrollados, y cada vez más en la mayoría de países del mundo, es vivir permanentemente con una inflación moderada, que oscila arriba y abajo pero no llega ni a ser negativa (deflación) ni a lo que se denomina hiperinflación (salvo excepciones en casos extremos como dictaduras).

3.16 El IPC no es perfecto

Generalmente se considera que los términos inflación e IPC son sinónimos, pero en realidad no lo son.

El IPC es solo un intento de medir la inflación. Es lo mejor que tenemos, pero no es perfecto, y no siempre refleja la realidad de la inflación. En verdad podríamos decir que nunca refleja la realidad exactamente, pero en la práctica es una herramienta útil, y además es la única que tenemos.

Los productos y servicios que se utilizan para calcular el IPC y la ponderación de cada uno de ellos se suele denominar la «cesta» del IPC.

El IPC se forma mediante el seguimiento de los precios de determinados productos, pero es muy importante tener en cuenta que:

1. No se conoce públicamente cuáles son esos productos y servicios que componen la cesta del IPC. La razón para que esto sea así es que si se hiciera público qué productos y servicios componen el IPC, y con qué ponderaciones, y cuándo y dónde se toman las referencias de precios, sería posible manipular las cifras del IPC por parte de grupos interesados. Esto es verdad, pero también es verdad que la situación actual permite que sean los políticos los que manipulen el IPC (y en muchos casos hay sospechas bastante fundadas de que estas manipulaciones por parte de los políticos se producen efectivamente).

2. Los productos y servicios que componen el IPC y su ponderación pueden ser modificados por el gobierno de cada país en cualquier momento. También esto es lógico, porque por ejemplo en los años 70 la telefonía móvil no existía, y a principios del siglo XXI ya era algo habitual que suponía un gasto normal para la gran mayoría de la población. Pero igualmente estos cambios permiten que los políticos manipulen el IPC en determinados momentos.

3. A veces en algunos países al cambiar el gobierno se producen modificaciones importantes en la forma de calcular el IPC (también secretas, claro) cuyo fin verdadero es manipular la realidad objetiva que ha supuesto el cambio de gobierno, y hacer parecer a la población que el nuevo gobierno es mejor que el anterior.

4. Uno de los fallos más importantes del IPC (en España), totalmente intencionado y con muchísimas implicaciones, es que la vivienda no está incluida en la cesta del IPC. ¿Por qué una necesidad tan básica y evidente como la vivienda no está incluida en la composición del IPC? Si recuerda lo que hablamos sobre la intervención del suelo, y que pronto veremos con más detalle, lo comprenderá enseguida. Si la vivienda se incluye en el IPC, la sobrevaloración artificial creada por los políticos con la intervención del suelo habría disparado las tasas de IPC, y eso se habría tenido que reflejar en las subidas de las pensiones, los sueldos, etc, y habría sido literalmente imposible. Además, excluirla del IPC influye en que la gente la considere no solo como una necesidad básica sino también como una inversión. Excluir la vivienda del IPC, por tanto, es parte de la gran estafa a la población que supone la intervención del suelo.

Después de todas estas puntualizaciones quizá piense que el IPC es mejor ni mirarlo, pero a pesar de todo eso en los países desarrollados es el mejor indicativo de la marcha de la inflación que tenemos la gente de la calle. En dictaduras y países populistas sí pueden darse, y a veces se dan, diferencias muy grandes entre los IPC publicados y la realidad que se percibe a simple vista por cualquier ciudadano.

Como curiosidad, quizá haya oído alguna vez que la inflación en determinado país europeo en tal año ha sido del X% y después lea en otro sitio que según Eurostat la inflación en ese mismo país y en ese mismo período ha sido del Y%.

¿Cuál de los 2 datos es el bueno, el X% o el Y%?

Pues en realidad los 2 son «el bueno» y ninguno lo es, como podrá haber deducido ya. Eurostat es la agencia europea de estadística y lo que sucede es que la forma de medir el IPC que utiliza no es exactamente igual a la que utiliza cada país europeo. Por eso se pueden dar pequeñas diferencias (habitualmente de 1 o 2 décimas a lo sumo)

entre ambas formas de medir la inflación. Y como las formas de calcular el IPC de ambos organismos (Eurostat y gobiernos) son secretas, no sabemos cuál es mejor ni cuál es peor.

La inflación es la realidad de lo que ha sucedido, y los IPC son formas de intentar medir y reflejar, con mejor o peor fortuna, esa realidad.

3.17 Qué es la TAE y qué utilidad tiene

La TAE (Tasa Anual Equivalente) es una forma de medir las inversiones y los préstamos para poder compararlos en **condiciones homogéneas** de forma **rápida** y **sencilla**. Podríamos decir que es similar al precio por kilo que aparece en las etiquetas de los supermercados. Las bandejas de fruta no contienen 1 kilo exacto, sino cifras como 1367 gramos, 2218 gramos, *etc.* Como el peso y el precio de la bandeja son conocidos, se podría calcular el precio por kilo de cada bandeja haciendo una simple regla de 3. Pero esto no sería muy práctico mientras se hace la compra, y por eso es habitual que los supermercados muestren el precio por kilo en las etiquetas, para que se pueda comparar fácilmente si las manzanas están más baratas que las peras, o al revés.

La TAE cumple esta misma función para las inversiones y los préstamos.

En el caso de las **inversiones** (depósitos a plazo fijo, cuentas remuneradas, etc) indica la cantidad que se obtendría al cabo de 1 año si se reinvirtieran los pagos obtenidos al mismo tipo de interés de la inversión inicial. Se ve muy claramente con un ejemplo:

1. Depósito 1: Depósito a plazo fijo a 12 meses que paga un interés de un 5 % nominal y realiza un único pago al final de los 12 meses. En este caso la TAE es igual al tipo nominal (5 %). Si ponemos 1000 euros, al cabo de los 12 meses nos entregará 50 euros, con lo que tendremos 1050 euros.
2. Depósito 2: Es igual que el anterior pero paga los intereses en el momento de contratarlo en lugar de al final del contrato. En este caso la TAE es superior a la del caso anterior. Ponemos los 1000 euros e inmediatamente nos dan los 50 euros de intereses. Estos 50 euros también los podríamos poner al 5 % durante esos 12 meses, con lo que al final tendríamos 1052,50 euros, porque a los 50 euros cobrados inicialmente hay que sumar los intereses producidos en ese año por esos 50 euros, que son 2,50 euros (5 % de 50 = 2,50). En este caso la TAE es el 5,25 % (52,50 es el 5,25 % de 1000).

Debe quedar claro que los ingresos reales que recibe la persona que abre un depósito son los determinados por el tipo de interés nominal, con la periodicidad especificada. La TAE resulta útil para comparar los distintos depósitos y cuentas remuneradas de una forma rápida y sencilla dada la variedad que existe en cuanto a plazos (1 mes, 6 meses, 12 meses, etc) y forma de realizar los pagos (mensual, trimestral, semestral, etc).

En el ejemplo anterior la TAE nos dice que es mejor el depósito 2 que el depósito 1. En este ejemplo se veía también muy claramente de forma intuitiva sin hacer ningún cálculo (si todo lo demás es igual y me van a dar el mismo dinero, cuanto antes me lo den, mejor, lógicamente), pero en otros casos no es tan claro cuál es el mejor entre varios depósitos similares.

En el caso de los **préstamos** la TAE tiene la misma función comparativa que en los depósitos, pero resulta mucho más útil, por ser un cálculo más complicado. Tiene en cuenta el tipo de interés nominal, comisiones (apertura, estudio, cancelación total y parcial), duración del préstamo y periodicidad de los pagos (normalmente son mensuales). Da una idea más aproximada de lo que realmente se va a pagar que el tipo de interés nominal. Solo incluye los gastos que se abonan a la entidad financiera, por lo que en los préstamos hipotecarios no tiene en cuenta los gastos de tasación de la vivienda, notarios, gestorías, *etc*. Lo ideal es comparar préstamos de la misma duración para obtener resultados más homogéneos, ya que las distintas comisiones que se incluyen en el cálculo tienen distinta influencia según la duración del préstamo (cuanto menor sea el plazo, mayor es la influencia de las comisiones). La TAE no tiene en cuenta la fiscalidad, que además es algo que depende de la situación personal de cada contribuyente y no puede estandarizarse.

Por tanto, a la hora de elegir un depósito o un préstamo, es preferible comparar las TAE que el tipo de interés nominal.

La forma de calcular la TAE es igual para todas las entidades.

CAPÍTULO 4. INVERTIR EN INMUEBLES

4.1 Intervención o liberalización del suelo

En mi opinión no se puede hablar de la inversión en inmuebles sin tratar un tema que casi nunca se comenta y mucha gente desconoce; **la intervención o liberalización del suelo**.

En muchos países, como España, el suelo está **fuertemente intervenido**, lo cual significa que la **oferta** de viviendas e inmuebles en general está **muy restringida de forma artificial**.

Una norma básica de cualquier mercado es que si la oferta se restringe por la razón que sea, los precios se elevan, ya que se ha creado una escasez, que hace que los compradores tengan que «pelear» ofreciendo cada vez más dinero por unos bienes que se producen en menor cantidad de la que sería deseable.

El suelo no es diferente a otros mercados, y si la oferta del suelo se restringe de forma artificial, el precio de los inmuebles subirá más de lo que debería. **Cuanto más se restrinja la oferta de suelo, mayor será la sobrevaloración provocada en los inmuebles**. Y en muchos países la oferta de suelo está tremendamente restringida por la intervención del mismo, lo que provoca grandes sobrevaloraciones, totalmente injustificadas, en los inmuebles.

Esta fuerte intervención del suelo se mantiene desde hace décadas, y no solo ha supuesto una elevación artificial del precio de los inmuebles, sino que ha afectado a la vida de las personas en multitud de aspectos. Ha modificado la fisonomía y estructura de las ciudades y pueblos respecto a la que tendrían si el suelo estuviese liberalizado, por ejemplo. Y ha hecho que millones de personas de varias generaciones distintas paguen por sus viviendas mucho más de lo que valen, lo que les ha empobrecido, les ha impedido invertir más dinero en inversiones más productivas y mejorar su nivel de vida, les ha aumentado de forma clara los niveles de estrés, sufrimiento e intranquilidad, *etc.*

Si el suelo no hubiera estado intervenido desde hace décadas el mundo sería muy distinto, y **la valoración de los inmuebles también**.

Estamos acostumbrados a vivir en un mundo con el suelo intervenido, y prácticamente todo el conocimiento que tenemos sobre la inversión en inmuebles es

válido mientras el suelo siga estando intervenido. En el momento en que el suelo se liberalice (y creo que antes o después es algo que tendrá que suceder) no solo el valor de los inmuebles bajará de forma importante, sino que habrá que revisar y modificar todo lo que conocemos sobre la inversión en inmuebles, porque pasaremos a vivir en un mundo radicalmente distinto.

4.1.1 ¿Cuánto valdría el suelo si estuviese liberalizado?

Si el suelo estuviese liberalizado la mayor parte de él no valdría **prácticamente nada**, y el suelo mejor situado valdría mucho menos de lo que vale ahora.

En países como España hay muchísimo suelo libre. Lo que falta es suelo en el que **los políticos permitan construir**, y por eso se pagan precios altísimos por él. Pero eso es una restricción **artificial**.

Los bienes abundantes tienen un valor muy bajo, y hay muchísimo más suelo del que se necesita para la población actual, y para poblaciones muy superiores a la actual. No hay razón para que el suelo sea caro si no se toman medidas destinadas precisamente a encarecer el suelo para enriquecer a una minoría, **manipulando los precios de una necesidad básica**.

La vivienda es un problema precisamente porque el suelo está muy intervenido. El día que deje de estarlo, la vivienda dejará de ser un problema, porque todo el mundo tendrá mejores casas, más grandes y más baratas.

4.1.2 ¿Quién se beneficia de la intervención del suelo?

Los grandes beneficiarios de la intervención del suelo son los que la han creado y la mantienen; **los políticos corruptos y sus amigos/socios promotores**.

En un mercado intervenido, alguien (políticos y altos funcionarios) debe **decidir, según su criterio personal, dónde se puede construir y dónde no**. Es evidente que esa **decisión** de poder construir o no en un solar hace que este valga **muchísimo** dinero, o no valga **casi nada**, y por eso es habitual que a cambio de dar ese permiso para construir, los políticos y altos funcionarios cobren sobornos que ascienden a cantidades espectacularmente grandes (y que, por supuesto, son repercutidas en los precios de venta a los compradores finales). En la Ley no se especifican condiciones **objetivas** para conceder o denegar este tipo de permisos, así que queda al criterio **personal** de las personas encargadas de tomar la decisión.

Si el suelo estuviese liberalizado, estos políticos y altos funcionarios corruptos no serían ricos a costa de los demás, ya que no podrían extorsionar a nadie para permitirle construir.

A los promotores, en principio, la intervención del suelo les perjudica, porque eso dificulta su trabajo, supone un sobre coste importantísimo, retrasa enormemente los proyectos, *etc.*

Pero hay un grupo de promotores, amigos de los políticos y altos funcionarios implicados, que obtiene una ventaja superior a todos esos inconvenientes; una **fuerte reducción de la competencia**. Es evidente que muchas personas honradas que están capacitadas técnicamente para construir inmuebles y tienen dinero para ello no quieren mezclarse en estos turbios asuntos. Eso disminuye mucho el número de promotores, y donde debería haber 10 promotores (si el suelo estuviese liberalizado) solo hay 3, que además suelen coordinarse entre sí y con los políticos y altos funcionarios que conceden los permisos para construir.

Situaciones como esta son relativamente habituales desde hace décadas. Pedro, Luis y Jaime son promotores y trabajan habitualmente en la misma zona. Los 3 conocen a los encargados de recalificar los terrenos, y se coordinan de forma que Luis no termina su edificio hasta que Pedro tenga totalmente vendido, o casi, el suyo. Para cuando Luis esté terminando de vender su edificio Jaime empezará a vender el suyo, y Pedro no terminará su segundo inmueble hasta que Jaime haya finalizado la venta del suyo.

Esta coordinación entre todos les permite sacar los inmuebles al mercado con cuentagotas, dar sensación de escasez a los posibles compradores, y poder elevar los precios mucho más allá de lo que podrían hacer si actuaran de forma **honrada**.

4.1.3 ¿Y quién se beneficiaría de la liberalización del suelo?

El resto de la población.

Con el suelo liberalizado los inmuebles serían más baratos, y todos los compradores se verían directamente beneficiados por ello. Esto incluye no solo a los compradores de viviendas, sino a todos aquellos que necesitan inmuebles para desarrollar sus negocios, y por supuesto a los que quieren montar un negocio que necesita disponer de inmuebles pero mientras el suelo esté intervenido los precios sobrevalorados de los inmuebles se lo impiden.

Y al haber más personas que montasen empresas y negocios (y los ya instalados fueran más rentables y pudieran realizar nuevas inversiones y ampliaciones), aumentaría el **empleo**, los **sueldos**, *etc.*

Otra ventaja es que al ser los inmuebles más baratos serían de **más calidad**, y los antiguos y de menor calidad se sustituirían con mucha mayor facilidad, lo que daría más trabajo al sector de la construcción, mejoraría la calidad de vida de todos los ciudadanos, *etc.*

La lista de efectos positivos en cascada que produciría la liberalización del suelo es **interminable**.

La liberalización del suelo no tiene desventajas para los ciudadanos, y sí muchísimas ventajas.

4.1.4 Por qué los pisos de segunda mano se ven arrastrados por la sobrevaloración provocada por la intervención del suelo

En principio podría pensarse que los pisos de segunda mano no tendrían por qué verse afectados por la sobrevaloración provocada por la intervención del suelo, debido a que sus actuales propietarios no suelen tener ningún conocimiento ni relación con este tema.

Pero **la intervención del suelo crea escasez de viviendas**, y el precio lo marca la oferta y la demanda. Si hay poca oferta, la demanda es la parte perdedora en esta «batalla». Los propietarios de pisos usados, además, toman como **referencia** los precios que se piden por los pisos nuevos.

Lo que realmente marca el nivel de precios son los inmuebles nuevos, y los usados **se adaptan y aprovechan de esa situación**.

4.1.5 Los efectos de la liberalización del suelo no serán inmediatos

Cuando se produzca la liberalización del suelo, sea cuando sea, los efectos no se van a notar totalmente de forma inmediata. No nos acostaremos el día antes de producirse esta liberalización en un mundo y nos levantaremos al día siguiente en otro mundo distinto.

Construir un edificio requiere aproximadamente 1-2 años, luego los primeros edificios que se construyeran el día después de la liberalización tardarían ese tiempo en estar terminados y listos para la venta.

Pero no solamente eso. La liberalización supondría un cambio total en las «reglas del juego», pero no implicaría la obligación de bajar los precios para nadie. Muchos propietarios de inmuebles y suelo seguirían teniendo el **efecto memoria** de los precios que han visto toda la vida, y les costaría mucho perder esas **referencias**, aunque no consiguieran vender al precio al que ellos querrían. También los posibles compradores requerirían un tiempo de **adaptación a las nuevas condiciones**.

En definitiva, por un lado haría falta un tiempo para construir los nuevos inmuebles, y por otro tampoco es probable que el suelo bajara de golpe hasta su valor real «postliberalización». El cambio es tan grande que toda la población tendría que ir buscando **paulatinamente** nuevas formas y referencias para valorar los inmuebles, e ir buscando nuevos puntos de equilibrio entre la oferta y la demanda.

Cuando sucede algo de extrema importancia pero que no ha sucedido en el pasado, realmente nadie puede predecir, ni de forma aproximada, cómo se va a producir ni en qué plazos. Se puede saber (o estimar, en base a la opinión de cada uno) el rumbo que tomarán las cosas, pero no la forma exacta en que se desarrollarán los acontecimientos.

4.1.6 La burbuja inmobiliaria que empezó a estallar en 2007

En 2007 en España empezó a estallar una gran burbuja inmobiliaria, que se había ido gestando durante muchos años.

Fue una burbuja especialmente grande, entre otros factores, porque el asunto de las recalificaciones en los años previos a la burbuja funcionó de forma diferente a la «tradicional», la que he explicado unas líneas más arriba.

Por expresarlo rápidamente y de forma gráfica podríamos decir que **la avaricia rompió el saco**.

En los años previos a la burbuja no se controló la oferta de inmuebles que salían a la venta con cuentagotas, sino que **se recalificó todo lo que se pudo y a la mayor velocidad que se pudo**. Una buena prueba de ello es que durante los años previos al estallido de la burbuja se construyeron en España al año más viviendas que en Francia, Alemania e Inglaterra juntas, durante varios años consecutivos. Cada uno de estos 3 países por sí solo tiene más población que España, y los 3 juntos suponen varias veces la

población de España. Cada país tiene sus peculiaridades en cuanto a segundas residencias, flujos migratorios, etc, pero es evidente que en España se construyeron muchísimas viviendas en aquellos años.

Esta gran cantidad de viviendas construidas (porque se concedieron las recalificaciones pertinentes para ello) en la práctica supuso una **semiliberalización del suelo**. No es la situación ideal ni mucho menos, pero sin quererlo y por avaricia, los mismos que crearon y mantienen la intervención del suelo dieron un paso para acabar con ella.

4.1.7 Ejemplo de un mercado intervenido que se liberalizó; los automóviles

A mediados del siglo XX comprar un coche en España era mucho más difícil que ahora, por diversas razones (la empresa española SEAT era muy ineficiente y no daba abasto para atender a la demanda, para importar un coche de fuera de España había que solicitar un permiso, etc). No era una situación exactamente igual que la intervención del suelo, pero tenía muchas similitudes, y el hecho es que la oferta no daba abasto para satisfacer a la demanda. Y no era algo puntual, sino que esta situación fue «lo normal» durante muchos años.

Todo esto hacía que comprar un coche fuera, en términos de poder adquisitivo, mucho más caro de lo que es ahora. Muchas familias no podían permitirse comprar ningún coche, y las que podían (salvo familias de mucho poder adquisitivo) compraban un coche para el padre de la familia, y punto. Los padres no podían ni pensar en comprar un coche para cada hijo.

Para comprar un coche se pagaba una cantidad de dinero como entrada al solicitarlo, y al cabo de varios meses el coche se entregaba, y se pagaba el resto del dinero.

Debido a todos los problemas que he citado anteriormente surgió un negocio muy seguro, **hasta que dejó de serlo**. Consistía en solicitar un coche, pagar la entrada correspondiente, y cuando se acercaba el momento de recibir el coche, **revender ese derecho de compra** por una cifra superior a la que se había pagado de entrada. Era algo muy similar a la operación de comprar un piso cuando se está construyendo, pagando solo la entrada, y venderlo cuando está a punto de terminarse por un precio superior.

Hoy día parece ciencia ficción hacer algo así, pero durante muchos años fue «lo normal», y pensar en una situación como la que vivimos ahora en el mercado del automóvil muchos lo habrían considerado una **utopía**.

La intervención del suelo ha sido y es «lo normal» para muchas generaciones, pero eso no quiere decir que sea lo normal de verdad, ni que vaya a durar siempre.

4.2 Influencia de la inflación y el paso del tiempo en el valor de las viviendas

Un piso es «algo» donde se puede vivir, lo cual **es una necesidad básica, y siempre lo será**. Y mientras el piso siga existiendo, será algo donde se pueda vivir, mejor o peor y con más o menos reformas necesarias para hacerlo habitable. Pero servirá para vivir en él.



Esta característica influye positivamente en el valor del piso, que **debería tender a subir aproximadamente lo mismo que la inflación**. El valor que tiene para una persona «algo» donde poder vivir es algo que debería mantenerse a lo largo del tiempo. Es decir, en el pasado tener un sitio para vivir no fue más necesario que ahora, pero tampoco menos. Y en el futuro previsiblemente esta situación se mantendrá, dentro de X tiempo tener un sitio donde vivir será igual de necesario que lo es hoy.

En definitiva, un piso debería ser una buena protección contra la inflación. Tampoco debería dar rentabilidades muy superiores a la inflación, pero al menos debería conservar su valor.

El problema es que las viviendas se deterioran con el tiempo, y si no se invierte **dinero nuevo** en ellas de **forma periódica** y en **cantidades relevantes**, al cabo de cierto tiempo **no cumplen igual su función original**. Se puede vivir en ellas, sí, pero no tan

bien como el día que se construyeron. Este deterioro de los materiales con los que está construida la vivienda **resta valor** a la misma a medida que pasa el tiempo.

Es decir, por un lado hay **una fuerza** (la subida de la inflación y por tanto del coste de construir una vivienda nueva) que **tira hacia arriba del valor** de la vivienda, y por otro hay **otra fuerza** (el deterioro de los materiales) que le **va restando valor**.

Todo lo que acabo de explicar es válido si la relación entre la oferta y la demanda se mantiene en niveles similares. Es decir, si partiéramos de una situación de equilibrio entre oferta y demanda para que el valor del piso subiera lo mismo que la inflación sería necesario invertir dinero periódicamente. Pero este dinero nuevo no aumentaría (en términos de poder adquisitivo) el valor del piso, sino que simplemente lo mantendría constante.

Es decir, la inversión total (el importe de la compra inicial más las reparaciones y sustituciones necesarias) tendría una rentabilidad inferior a la inflación, y por tanto no sería una buena inversión. Si las viviendas no se deteriorasen mantendrían su valor (la inflación), pero se deterioran.

Lo que sucede es que la relación entre la oferta y la demanda no siempre se mantiene en niveles similares, sino que puede haber **tensiones** en uno u otro sentido.

Si la población (más exactamente la población que tiene necesidad de adquirir una vivienda para vivir) aumenta más que las viviendas disponibles a la venta, entonces los precios se deberían tensionar al alza, mientras que si sucede lo contrario los precios deberían caer.

Lo que hace esta variación entre la oferta y la demanda es que el valor de adquirir un lugar donde vivir sea mayor o menor que en el pasado, y eso se refleja en el valor de las viviendas por la mayor o menor necesidad de los compradores.

Esta relación entre oferta y demanda de viviendas es lo que distorsiona de forma muy importante la intervención del suelo, y por eso es tan importante la diferencia entre un mercado intervenido o liberalizado.

4.3 Influencia de la localización en el valor de las viviendas

No cabe duda de que en todas las ciudades y pueblos hay zonas mejores y zonas peores, y eso hace que unas viviendas, a igualdad de coste de construcción, valgan más

que otras. Lo que sucede es que las viviendas **no se mueven del sitio en que se construyen**.

Es decir, desde el punto de vista del inversor lo que importa son los **cambios en las condiciones futuras**, y la vivienda no se va a mover del sitio en que fue construida. Si está en el mejor barrio de la ciudad, eso **ya lo tuvo en cuenta el que la construyó y vendió por primera vez** al establecer su precio.

Lo que sí varía el valor de la vivienda es el cambio de estatus del barrio.

Cuando un barrio tradicionalmente problemático se rehabilita, **aumenta el deseo de la gente de vivir en él**, y eso hace que estén dispuestos a pagar cantidades más elevadas (en términos de poder adquisitivo, como siempre) que antes, aumentando el valor de las viviendas.

En otras ocasiones sucede lo contrario, y un barrio entra en una espiral de degradación que **disminuye los deseos de la gente de vivir en él**, y por tanto el valor de las viviendas que estén allí situadas.

Como inversión, lo que importa es la revalorización futura, en términos **porcentuales**, que tenga la vivienda desde el momento en que se compra.

Por ejemplo, es más rentable comprar una vivienda en un barrio de categoría media o baja por 100 (todos los gastos incluidos, lógicamente) y venderla al cabo de X tiempo por 200 (restando igualmente todos los gastos), que comprar otra vivienda en un barrio mejor por 200 y venderla al cabo del mismo tiempo por 350.

En el segundo caso se han ganado 150, y en el primero «solo» 100, pero esos 150 representan un 75 % de la inversión realizada, y los 100 ganados en el barrio de menor categoría representan un 100 % de la inversión realizada.

4.4 Diferencias entre los locales y las viviendas



El caso de los locales es similar al de las viviendas, pero no exactamente igual, porque lo que importa es la **capacidad de ese local para hacer negocio**, y eso puede variar mucho más que el coste de construcción del local o el deterioro de sus materiales.

Cuestiones como la peatonalización de una calle, la reorganización de la circulación en una zona, las modas, etc, pueden afectar, para bien o para mal, al valor de los locales muchísimo más que al valor de las viviendas.

También la población puede cambiar sus hábitos por multitud de razones, y una zona poco comercial puede pasar en poco tiempo a ser muy comercial, y al revés, sin que el valor de las viviendas sufra una variación significativa, pero modificando bruscamente el valor de los locales de dicha zona.

4.5 El papel de los inversores en el precio de la vivienda

Las personas que compran una vivienda como inversión alteran la relación entre oferta y demanda respecto a los niveles que existirían si solo comprasen viviendas los que quieren vivir en ellas.

Cuando hay más inversores que compran que inversores que venden, se produce una escasez de viviendas, y los precios suben más allá de lo que deberían si fuesen consideradas solo como una necesidad básica (lo que son en realidad), y no también como una inversión.

Si hay más inversores que venden de los que desean comprar, se produce el efecto contrario, y los precios caen más allá de lo que sería razonable.

En la práctica, este segundo supuesto se ha dado muy pocas veces en el pasado, siendo mucho más habitual el que haya más inversores comprando que vendiendo.

La razón de que esto haya sido así, en mi opinión, ha sido la intervención del suelo, que al crear una escasez artificial de viviendas ha hecho que los precios suban mucho más de lo que deberían, lo cual **ha atraído nuevos inversores por las rentabilidades pasadas, etc.**

Lo que suceda en el **futuro** dependerá mucho de si el suelo sigue intervenido o se liberaliza, y de cómo y cuándo termine de estallar la burbuja inmobiliaria que inició su estallido en 2007, porque es muy probable que la idea de los inmuebles como inversión que ha tenido el grueso de la población tradicionalmente cambie de forma importante, al ver con sus propios ojos que los inmuebles sí pueden bajar de precio, y mucho.

4.6 El beneficio de una generación es el perjuicio de la siguiente

Esto es algo que no se suele tener en cuenta, pero es muy importante, incluso desde el punto de vista del egoísmo.

No cabe la más mínima duda de que la vivienda es una **necesidad básica**, y que por tanto **cuanto más barata sea, más fácil es la vida de la gente, y mejor funciona la economía.**

Esto choca con los intereses de los inversores, que buscan la mayor rentabilidad posible.

Luego en este caso sí es cierto que lo que ganan unos lo pierden otros. Pero, además, esto **impide que las altas rentabilidades al invertir en vivienda sean sostenibles.** Puede haber momentos en que la inversión en vivienda sea más rentable de lo normal, pero antes o después tendrá que revertir a la media.

Tenga presente que estamos hablando siempre en términos de **poder adquisitivo**, que es lo que es realmente importante.

Supongamos que una generación invierte en viviendas y obtiene una rentabilidad muy superior a la inflación. Además, debemos tener en cuenta que a largo plazo los sueldos suben, más o menos, lo mismo que la inflación.

Luego en el supuesto que estamos considerando, el precio de la vivienda subiría mucho más que los sueldos, pero en ese caso **¿quién compraría esas viviendas a esos**

precios tan elevados? ¿Los jóvenes de la siguiente generación? **¿Con qué dinero,** si sus sueldos han subido mucho menos que las viviendas que desean comprar? Aparentemente es imposible que puedan hacerlo, y por tanto es imposible que la rentabilidad de la inversión en vivienda supere a la inflación.

En la práctica hay una forma de que la siguiente generación compre esas viviendas que han subido mucho más que sus sueldos; facilitarles las condiciones de la financiación.

4.7 Los tipos de interés marcan los precios de venta

Las viviendas, salvo excepciones, no se compran al contado sino a plazos. La mayoría de la gente no solo no puede comprar su vivienda al contado sino que el importe de la compra suele ser de una magnitud distinta a la de las cantidades de dinero que está acostumbrada a manejar.

Esto hace que la atención de la mayoría de los compradores se centre en la **cantidad que van a tener que pagar cada mes**, en lugar de en el precio total que van a pagar por la vivienda. Les importa más si van a tener que pagar 600 o 1000 euros al mes que si la vivienda les va a costar 100 000 o 200 000 euros.

En parte es comprensible que sea así, pero esto supone una **trampa letal para los compradores**.

Si solo nos fijamos en lo que podemos pagar al mes, las **variaciones de los tipos de interés** y de los **plazos de pago** pueden hacer que la diferencia entre lo que pagamos por una misma vivienda en una situación y otra suponga el **trabajo de muchos años**. Y no olvidemos que estamos hablando de la misma vivienda.

¿Es razonable que un cambio circunstancial en los tipos de interés y los plazos de pago se lleve varios años de nuestra vida? En mi opinión **no** es razonable, **bajo ninguna circunstancia**.

Felipe quiere comprar una vivienda. Ve un piso que se ajusta a sus necesidades y pregunta en el banco cuáles serían las condiciones de la hipoteca. Él solo puede pagar 800 euros al mes por la mensualidad de la hipoteca, ya que su sueldo no da para más. En el banco le informan de que le van a cobrar un 6 % de interés, y le pueden dar una hipoteca a 12 años. Le parece bien, y ofrece al vendedor el máximo dinero que le presta el banco en esas condiciones.

Un par de años después su amigo Antonio decide comprarse un piso igual en el mismo edificio y también va al banco a preguntar por la hipoteca. Al igual que Felipe, no puede pagar más de 800 euros al mes por la hipoteca. En el banco le comentan que las condiciones han variado, y ahora le ofrecen un tipo del 2 %. Como los pisos han subido de precio, le pueden alargar el plazo de la hipoteca hasta los 40 años, para que pueda comprarse el piso que desea. El vendedor pide algo más de lo que le puede prestar el banco, pero al final accede a hacerle una pequeña rebaja, y Antonio consigue comprarse un piso **igual** que el que se compró su amigo Felipe hace 2 años.

Los 2 pagan lo mismo, 800 euros al mes. Pero ¿por cuánto ha comprado cada uno su piso?

Felipe compró su piso por **82 000 euros**, con su hipoteca a 12 años al 6 %.

Antonio, en cambio, compró el suyo por **265 000 euros**, con su hipoteca al 2 % durante 40 años.

Así es, entre otras cosas, como se forman las **burbujas inmobiliarias**.

El piso de Antonio es igual al de Felipe. Por mucho que cambien las condiciones de la hipoteca, ambos pisos van a seguir siendo iguales. Seguirán teniendo los mismos metros cuadrados, la cocina igual de grande o de pequeña, la misma ventana en el dormitorio, subirán a su casa en el mismo ascensor, *etc.*

Pero uno lo compró por 82 000 euros y el otro por 265 000. La diferencia son 183 000 euros, más los intereses correspondientes. Y lo más importante, ¿**cuántos** años de la vida de Antonio representan 183 000 euros + intereses? ¿Cuántos años tardará Antonio en ganar esos 183 000 euros más intereses? ¿8 años, 10, 15, 20...?

Volviendo al conflicto entre generaciones (si unos ganan otros pierden), **la situación de Antonio no es sostenible**. Los tipos de interés no pueden bajar de 0, y las hipotecas no se pueden alargar indefinidamente (aunque en Japón lo intentaron a finales de los 80, y la crisis económica que eso provocó aún no había acabado 20 años después, además de que los precios de los inmuebles seguían muy por debajo de los precios que marcaron en el pico de esa burbuja).

Antes o después la situación debe revertir a la media. ¿Y qué sucede entonces con Antonio? Pues que cuando los tipos de interés vuelvan al 6 %, la mensualidad de la hipoteca le costará cerca de 1500 euros, y **no los podrá pagar**.

4.8 No pida hipotecas a más de 12 años

Esto es simplemente un **consejo personal**, no una cifra mágica obtenida con cálculos muy elaborados.

En mi opinión, las hipotecas deberían oscilar entre 8 y 12 años. **Más de 12 años es demasiado tiempo en la vida de una persona.** Y, al fin y al cabo, **una vivienda no es más que un conjunto de materiales baratos que se deterioran con el paso del tiempo.** No se utiliza ni oro ni diamantes para construir una vivienda, sino ladrillos, cementos, yeso, *etc.*

En momentos de burbuja inmobiliaria puede sonar totalmente ridículo y sin ningún sentido pensar que una persona normal puede comprar una vivienda con una hipoteca a «**tan solo**» 12 años (de 8 ya ni hablamos, claro). Incluso 20 años es «muy poco», porque «todo el mundo» las pide a 30, 40 o 50 años. Eso es «lo normal», pensar en 12 años es «estar fuera del mundo».

Es lo mismo que pensó Antonio, antes de que los tipos de interés subieran al 6 %, y el banco le embargara su piso, perdiendo una cantidad de dinero que jamás había tenido en sus manos, ni de lejos.

En los países desarrollados como España, la franja normal del coste de las hipotecas es el 4 %-6 % (en el pasado llegaron a ser del 20 % y más, pero han cambiado muchas cosas, como la entrada en el euro, etc). Si en el momento en que usted adquiere su vivienda consigue un tipo del 2 % o el 3 %, alégrese mientras dure, pero no «valore» la vivienda que desea adquirir basándose en esas cifras. Piense que lo normal es esa franja del 4 %-6 %, y que no se puede descartar que haya momentos puntuales (en los que seguirá teniendo que pagar la hipoteca) en que ese 6 % se supere. Nadie puede decir que los tipos de interés no pueden subir de una determinada cifra, así que **toda prudencia es poca.**

Normalmente la compra de la vivienda habitual determina, para bien o para mal, el resto de la vida de la persona. Es algo a lo que hay que dedicar mucho tiempo, y no regatear esfuerzos. Las prisas no son buenas, y han arruinado la vida a mucha gente que con un poco más de paciencia habrían tenido muchísimos menos problemas a todos los niveles, no solamente económicos.

4.9 Influencia de Internet en el valor de los inmuebles

Internet ya ha cambiado muchas cosas, y va a cambiar muchas más. Nadie puede predecir los cambios que se producirán, pero es evidente que van a ser muy significativos y profundos.

Uno de ellos, que ya ha comenzado y que se incrementará en el futuro, es la **reducción de la importancia de la localización de los inmuebles en su valoración**.

La localización de los inmuebles es un factor muy importante en su valoración desde siempre. Para mucha gente es el más importante de todos, y en mi opinión efectivamente así es mientras el suelo siga intervenido. Una vez que el suelo se liberalice, pueden producirse cambios muy importantes en este aspecto con el tiempo, que habrá que analizar en su momento.

Hoy **ya hay muchas profesiones que no requieren estar cerca físicamente de los clientes**. En realidad no es que no haya que estar cerca, sino que se puede estar a cientos o miles de kilómetros, incluso en otro país u otro continente. Técnicos informáticos, diseñadores gráficos, traductores, asesores financieros, profesionales de la enseñanza a distancia, editores de páginas webs, periodistas, etc, antes de Internet tenían que vivir en grandes ciudades o sus alrededores para poder trabajar, pero ahora ya no es así. Ahora en lugar de tener que vivir en Madrid, Barcelona, París o Nueva York pueden hacerlo en el campo, la playa o un pueblo pequeño del interior.

Ya hay mucha gente que se dedica a estas profesiones, y **cada vez serán más y más profesiones las que se puedan ejercer a distancia sin ningún problema**. No todos se van a ir de las grandes ciudades, pero algunos sí lo harán.

Incluso **hay tipos de empresas que también pueden ya situarse donde ellas quieran**, sin importar la distancia con el cliente.

Y todas estas personas que se vayan a vivir a zonas menos habitadas necesitarán **servicios tradicionales** (alimentación, ropa, etc), lo cual **arrastrará a otras personas** fuera de las grandes ciudades.

El **comercio electrónico** es otro claro ejemplo. Las ventas que antes requerían decenas de locales en las principales ciudades de un país hoy se pueden realizar (en algunos casos ya se realizan) desde una nave industrial situada en una zona rural. Todos esos locales en zonas comerciales ya no son necesarios, y los dependientes de los

mismos ahora son trabajadores que viven cerca de esa nave industrial en lugar de en las ciudades.

No se puede precisar con exactitud la importancia que tiene y llegará a tener Internet en el valor de los inmuebles, pero es indudable que este efecto existe, que irá cada vez a más, que cada vez más gente podrá elegir dónde vivir, y que uno de los factores que tendrán en cuenta para elegir su residencia será la **diferencia del precio de los inmuebles entre unas zonas y otras**.

Siempre se ha dicho que el mercado inmobiliario era totalmente local, y que los precios de un sitio no afectaban a los demás sitios. Esto ya ha empezado a dejar de ser así, y **cada vez será menos así**. El mercado inmobiliario siempre tendrá un componente local, pero cada vez habrá más competencia real a nivel de precios entre unas zonas y otras, lo cual pondrá **presión a la baja al precio de los inmuebles**.

4.10 La calidad de los inmuebles

La calidad de los inmuebles es algo que **no se suele tener muy en cuenta**, al menos en España, a la hora de valorarlos y comprarlos.

Aunque parezca una obviedad, **no es lo mismo un inmueble bien construido que otro mal construido**, pero la mayoría de la gente no repara en ello a la hora de la verdad.

Un ejemplo muy claro que casi todo el mundo conocerá; la gran mayoría de las viviendas que existen en España (incluso las de reciente construcción) tienen un aislamiento acústico totalmente inadmisibles. ¿Tiene sentido gastar cientos de miles de euros (que equivalen a muchos años de trabajo y de madrugones) en una vivienda para tirarse el resto de su vida aguantando los ruidos de los vecinos que no le dejan dormir?

Garajes pequeños y con acceso dificultoso, trasteros con humedades, mal aislamiento térmico, materiales baratos, remates de baja calidad... la lista es interminable.

En España hay mucha vivienda muy mal construida. Mucha. Por ejemplo, en la época de la burbuja de la primera década del siglo XXI se construyó mucho y muy mal. Solo de esos años hay cientos de miles de viviendas que no tienen una calidad de construcción mínimamente aceptable.

Todas estas viviendas defectuosas deberían valorarse con un descuento adicional por su baja calidad de construcción. Si compra una de estas viviendas y no se gasta una cantidad de dinero muy importante en arreglarla (aunque esté recién terminada, si no tiene aislamiento acústico, no tiene aislamiento acústico, punto), va a vivir peor mientras habite esa vivienda que si lo hiciera en una vivienda bien construida. En algunos casos, incluso un propietario individual no tiene capacidad de arreglar algunos defectos, como un garaje estrecho y mal diseñado.

4.11 Valoración de inmuebles por su coste de construcción

La mayoría de productos se valoran por su coste de construcción o fabricación.

En el caso de los inmuebles también debería ser así, ya que en realidad la vivienda es una necesidad básica, pero al «ser una inversión» este método se suele dejar completamente de lado. Imagino que será porque es **poco «glamouroso»**, y además **podría hacer que la gente dejara de ver las viviendas como una «inversión», y empezara a verlas como lo que realmente son**; un montón de materiales baratos que cubren una necesidad básica.

En su lugar se utilizan muchos otros métodos para valorar las viviendas.

Por ejemplo, el **esfuerzo requerido en años de trabajo** de un trabajador con un sueldo medio para comprar una vivienda media. Este indicador compara el sueldo bruto anual con el precio de compra de la vivienda. Esto puede ayudar a hacer valoraciones relativas, y ver si en términos de poder adquisitivo las viviendas han subido o bajado en un determinado período de tiempo, pero no dice si están baratas o caras. Es decir, ¿qué número de años es el «justo»? ¿Cómo se calcula ese número de años «justo»? Normalmente se toman referencias históricas de la evolución de este indicador, pero ¿qué pasa si históricamente la vivienda ha estado sobrevalorada?

Otro indicador muy utilizado es el **esfuerzo requerido** para comprar una vivienda, relacionando el **sueldo medio con la cuota de la hipoteca media**. Este indicador es aún peor que el anterior, porque como vimos hace unas páginas, los tipos de interés y la duración de las hipotecas pueden estirar como un chicle las «valoraciones» de las viviendas. Por eso Antonio pagó 265 000 euros por un piso igual al que a su amigo Felipe le había costado 82 000 euros. En el momento de hacer la compra, su «esfuerzo» era el mismo, porque ambos tenían un sueldo similar, y ambos pagaban una mensualidad de 800 euros al mes. Pero es evidente que todos estos artificios («jugar» con los tipos de interés y los años de la hipoteca) no pueden hacer que por arte de

birlibirloque una cosa multiplique su valor por varias veces en pocos años sin que nada más cambie (solo que el piso se ha seguido deteriorando, como siempre, durante ese espacio de tiempo).

Hay otros métodos de «valoración» similares, pero en general no son más que **excusas para justificar la sobrevaloración de las viviendas**.

Un método algo mejor es del **PER del alquiler**. Es similar al PER (cotización dividido entre beneficio por acción) que se utiliza en la Bolsa. Consiste en dividir el precio de la vivienda entre el alquiler (descontados todos los impuestos, gastos, períodos de desocupación, etc) que produce esa vivienda.

Por ejemplo, una vivienda tiene un precio de mercado de 100 000 euros (incluyendo los impuestos de la compra y todos los gastos de notaría, registro, etc) y se podría alquilar por 400 euros al mes, que hacen un total de 4800 euros al año. Después de restar todos los gastos antes mencionados (comunidad, IBI, seguro, etc), al propietario le quedan limpios 3500 euros al año. El PER de esa vivienda es de 28,6 veces ($100\,000 / 3500 = 28,6$).

Se suele estimar que cuando el PER está alrededor de 15 veces, la vivienda no está cara.

El fallo que tiene este método es que estamos suponiendo que el precio del alquiler es «justo», pero podría serlo, o no serlo. Si los alquileres están en ese momento muy sobrevalorados, este método tampoco nos va a dar resultados fiables. Y para ver si es justo, o no, el precio del alquiler en ese momento, habría que utilizar algún otro método de valoración que no fuera este.

Se dan vueltas y vueltas, pero no se plantea la cuestión realmente importante, **¿cuánto cuesta construir un piso?**

No es algo tan raro, es la forma en que se valoran la práctica totalidad de los productos que compramos. El fabricante calcula cuánto le cuesta fabricarlo, y añade su margen de beneficio. Ese margen de beneficio subirá o bajará en función de la competencia que haya entre los distintos fabricantes, etc, pero no se hacen cálculos extraños sobre el porcentaje de nuestro sueldo que «deberíamos» dedicar a comprar unos pantalones, una bicicleta, un kilo de tomates o un televisor.

Ya entrada la segunda década del siglo XXI, el coste de construir una vivienda de calidad en España, incluyendo absolutamente todos los conceptos (construcción,

proyectos, licencias, dirección de obra, control de calidad, etc) oscila entre los 600 y 800 euros el metro cuadrado, aproximadamente. El suelo en España, como hemos visto, es muy abundante, por lo que su valor en la inmensa mayoría del territorio es prácticamente 0. He utilizado la palabra «valor» al hablar del suelo para distinguirlo de su precio, tremendamente sobrevalorado por la intervención del mismo, como hemos visto antes. Si a esto se le añade el margen lógico del promotor, el precio de venta de las viviendas nuevas de calidad en España debería rondar los 800-1200 euros el metro cuadrado. Subrayo lo de «calidad», porque no todas las viviendas que se construyen son realmente de calidad, y por tanto muchas deberían tener precios inferiores a estos.

Hay algunas localizaciones muy especiales, pero no tantas como se quiere hacer creer («a solo 20 minutos de un pueblo que está a nosé cuántos kilómetros de Madrid»). En realidad, las localizaciones especiales son poquísimas y no valen infinito, porque a muy poca distancia de ellas el suelo ya debería (si estuviera liberalizado) valer prácticamente 0.

4.12 ¿La inversión en vivienda ha sido tan rentable en el pasado como se suele pensar?

En mi opinión, **no**. Creo que la inversión en vivienda está muy sobrevalorada por distintas **razones**:

1. **La inmensa mayoría de las personas que han invertido en viviendas y han ganado dinero ni siquiera saben cuánto han ganado de verdad.** Aunque quisieran decir la verdad (que generalmente no quieren, porque suelen preferir «adornarla»), no podrían. Sencillamente no saben cuánto dinero han invertido en su piso desde el día que lo compraron.

El precio de compra de una vivienda no es el que se acuerda entre comprador y vendedor, ya que a eso hay que añadir muchos conceptos:

- a. Impuestos: En el caso de España el IVA o ITP, *etc.*
- b. Notario
- c. Registrador
- d. Gestoría

e. *Etc.*

Además, el hecho de ser propietario de una vivienda obliga a una serie de gastos, que generalmente se producen todos los años, y son ineludibles:

f. Cuota ordinaria de la comunidad de vecinos

g. Derramas extraordinarias para la conservación o mejora del edificio. Este gasto no tiene una periodicidad fija, pero exige desembolsos importantes cuando se produce. Y es seguro que antes o después un edificio necesitará una gran cantidad de reparaciones.

h. Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)

i. Tasa de recogida de basuras

j. *Etc.*

Otros muchos gastos no son exigibles legalmente, pero son prácticamente ineludibles:

k. Seguro anual del inmueble

l. Electricidad, agua, gas, telecomunicaciones, *etc.*

m. Averías, renovación de elementos desgastados, *etc.*

n. *Etc.*

En el caso de que el inmueble se compre mediante una hipoteca, que es lo más habitual, hay que sumar a los anteriores muchos otros gastos:

o. Comisiones de la hipoteca (estudio, tasaciones, *etc.*)

p. Intereses de la hipoteca solicitada

q. Los gastos de notaría y registro se incrementan respecto a la compra de un inmueble sin solicitar hipoteca

r. Seguros de vida asociados a la hipoteca

- s. Asegurar el inmueble pasa a ser un requisito imprescindible para la concesión de la hipoteca
- t. Impuesto de Actos Jurídicos Documentados
- u. Gastos de gestoría

Por último, también es muy habitual incurrir con el paso del tiempo en una serie de gastos como reformas de mayor o menor importancia, cambios de decoración, sustitución de electrodomésticos, etc, que, por supuesto, deben sumarse a la cifra final.

¿Cuánta gente que ha vendido una vivienda cree usted que ha ido sumando todos estos gastos desde el día que la compró?

Y en los casos en que no se ha llevado la cuenta de todos estos gastos, ¿qué cree que es lo más habitual; estimarlos correctamente, o directamente ignorarlos?

En muchas ocasiones la suma de todos estos gastos supera el importe de la compra inicial de la vivienda. Si pasan décadas, todos estos gastos sumados pueden incluso suponer varias veces lo que se pagó en su día por la vivienda.

Es evidente que su influencia en la rentabilidad final es más que decisiva, y aún así en la gran mayoría de los casos se ignoran totalmente, y se hacen las cuentas como si no existieran.

2. Desconocimiento del interés compuesto. Generalmente cuando se invierte en inmuebles se hace a muy largo plazo. La inversión a muy largo plazo está muy bien, y una de sus principales ventajas es aprovecharse plenamente del interés compuesto.

Lo que sucede es que habitualmente se comparan rentabilidades de muy largo plazo (las de los inmuebles, que se han aprovechado del interés compuesto durante mucho tiempo) con otras pero en plazos muchos más cortos (renta fija, bolsa, etc, a las que no se les ha dado tiempo para que el interés compuesto muestre toda su fuerza), y eso da la apariencia de que los inmuebles son una inversión muy superior a cualquier otra.

Supongamos 2 inversiones.

La inversión A (típicamente el inmueble) se ha multiplicado por 22 veces en 40 años. Si costó 1, al cabo de 40 años se ha vendido por 22.

La inversión B da un 8 % de rentabilidad al año.

Si se preguntase a un grupo de personas cuál de las 2 inversiones es mejor, seguramente la gran mayoría diría que la inversión A es muchísimo mejor, sin ninguna duda, y probablemente incluso **verían poco sentido a preguntar algo tan obvio**.

En realidad las 2 son iguales.

Si una inversión le da un 8 % al año y reinvierte los intereses, al cabo de 40 años habrá multiplicado su inversión inicial por 22 veces.

El interés compuesto tiene un poder inmenso y es un gran aliado del inversor paciente. Lo que sucede es que el interés compuesto funciona con cualquier tipo de inversión, sin ninguna excepción. La inmensa mayoría de la gente solo mantiene durante plazos largos las inversiones en inmuebles, y no permiten que en las demás inversiones (Bolsa, etc) se muestre el potente efecto del interés compuesto en esos mismos plazos largos.

Para comparar unas inversiones con otras y no llegar a conclusiones erróneas hay que hacerlo en **condiciones homogéneas**. Si analiza la rentabilidad de los inmuebles a 40 años vista, no tiene sentido compararla con lo que le da un depósito 1 año, o lo que hizo la Bolsa el año pasado, sino que también en el caso de la Bolsa o la renta fija debe tomar períodos de tiempo de 40 años.

4.13 La demografía y la inversión en viviendas

Conocer la **pirámide poblacional** de un país puede ayudar mucho antes de iniciar un negocio. Puede consultar la pirámide poblacional de España en el siguiente enlace:

http://www.ine.es/prodyser/pubweb/anuarios_mnu.htm (apartado «Demografía»).

Como se puede ver, hasta el año 2040, como mínimo, probablemente más, va a haber mucha menos gente en edad de formar una familia de la que ha habido en las últimas décadas. Eso quiere decir que **durante las próximas décadas el número de personas que necesiten adquirir una vivienda habitual va a ser muy inferior al que ha habido en las décadas anteriores**.

Es decir, van a **coincidir** en el tiempo el **estallido de la burbuja inmobiliaria iniciado en 2007** con unos **niveles de demanda de viviendas habituales muy inferiores a los que estábamos acostumbrados**. Mucha menos gente queriendo comprar, y

muchas más viviendas vacías buscando un comprador. Es un escenario especialmente malo para los precios de las viviendas, que supondrá una importante presión a la baja durante décadas. También es un mal escenario para todos aquellos negocios enfocados especialmente a la población joven; academias, bodas, escuelas de conducción, ocio juvenil, *etc.* Y no digamos para aquellos que hayan confiado su vejez a la estafa piramidal de las pensiones públicas. Por contra, los negocios enfocados a la población de más edad van a tener durante décadas más clientes de los que han tenido en el pasado. Son solo algunos ejemplos de las conclusiones que se pueden sacar al mirar la pirámide poblacional de un país.

Si usted no vive en España, consulte la pirámide poblacional de su país, porque puede darle información muy útil para su futuro como inversor.

4.14 Negociar el precio de compra

Cuando se va a comprar un inmueble es muy importante negociar el precio. No solo el vendedor tiene derecho a opinar sobre lo que vale o deja de valer su inmueble.

Piense que, en general, **los vendedores no son expertos en valorar inmuebles**. Lo normal es que se limiten a pedir lo máximo que crean que alguien les puede llegar a dar, sin pararse a pensar si ese precio es justo, barato o caro.

En muchas ocasiones los vendedores están muy equivocados sobre el valor real de su inmueble, y el precio al que finalmente lo venden, a veces años después de que lo pusieran a la venta, está muy por debajo del precio que inicialmente pidieron por él.

Hay muchos inmuebles, y antes de tomar la decisión final de comprar **debe mirar y comparar todos los inmuebles similares que pueda**.

Dese cuenta de que cuando usted va a ver un inmueble y el vendedor le comunica el precio que pide por él, **nadie ha pagado ese precio aún**. Y **si usted lo paga, será la primera y única persona que lo haga**.

¿Cuánta gente ha dedicado más tiempo a elegir su móvil o su coche que a elegir su vivienda y con el paso de los años se ha arrepentido de haber actuado así?

Todos los esfuerzos dedicados antes de la compra del inmueble le supondrán ahorros mucho mayores, tanto en dinero como en tiempo (años de hipoteca) a la hora de pagarlo. **Cada minuto que «pierda» buscando lo recuperará con creces, y multiplicado por muchas veces, en el futuro, al pagarlo**.

4.15 Estrategias de inversión en inmuebles

4.15.1 Comprar inmuebles por debajo del precio de mercado

Se utilice la estrategia que se utilice, incluso la compra de una vivienda habitual, siempre se debe comprar lo más barato posible. Existen algunas formas de conseguir, en ocasiones, **comprar por debajo de los precios que haya en el mercado en ese momento**:

1. Inmuebles abandonados: Este caso es más frecuente con chalets o casas de campo que con pisos. Existen chalets y casas de campo que llevan mucho tiempo abandonados y no están a la venta (de forma expresa). A veces sucede que el propietario o propietarios lo tienen «olvidado», por la razón que sea (poca esperanza en venderlo, herencias problemáticas, etc). Puede acudir al registro para conocer la identidad del propietario. Si se pone en contacto con él y le hace una oferta directamente, es posible que se lo venda, ya que para el propietario puede suponer la solución rápida a un problema de muchos años.
2. Acudir al banco: Los bancos venden los inmuebles que embargan, y en muchas ocasiones su objetivo es únicamente recuperar el dinero que prestaron al anterior propietario, lo cual puede suponer un precio inferior al de mercado. Si el banco al que acude no tiene ningún inmueble que se adapte a sus necesidades, puede dejar sus datos a los empleados, y describirles el tipo de inmueble que está buscando. En caso de que les lleguen nuevos inmuebles es muy posible que le llamen para recuperar el dinero lo antes posible. También podrían ponerle en contacto con algún cliente que esté a punto de ser embargado, para realizar una compra-venta normal que evitaría dicho embargo, y beneficiaría a las 3 partes (comprador, vendedor y banco). Esta posibilidad depende mucho del ciclo económico. Hay momentos en que los bancos tienen muchos inmuebles y están deseando venderlos lo más rápidamente posible, y otros momentos en que tienen pocos inmuebles y los que tienen los venden a los precios de mercado, sin necesidad de hacer rebajas en el precio.
3. Transformar un local comercial en *loft*: Existen zonas que son muy adecuadas para vivir, pero que desde el punto de vista comercial son muy malas. En ocasiones, los locales de estos lugares llevan cerrados muchos años, y no hay perspectiva de que puedan ser utilizados como local comercial en el futuro. Transformar estos locales en viviendas puede suponer un ahorro importante. Este tipo de operaciones necesitan los correspondientes permisos, por lo que hay que estudiar bien el tema legal antes de adquirir el local.

4. Comprar un inmueble en mal estado: En los inmuebles en mal estado es más fácil negociar el precio de compra que en los inmuebles en perfectas condiciones. Para hacerlos habitables hay que invertir dinero, y también tiempo. Una obra puede, y suele, dar muchos quebraderos de cabeza, y no todo el mundo quiere pasar por eso. La persona que esté dispuesta a poner el dinero necesario para reformar el inmueble y a sufrir las molestias y contratiempos que supondrá la obra tiene mayor capacidad de negociación que la que va a comprar una vivienda en buenas condiciones. Además, es más probable que el propietario necesite vender con cierta urgencia, ya que si tuviera una cierta capacidad de maniobra es probable que él mismo reformase el inmueble antes de venderlo, para obtener un mejor precio.

5. Subastas judiciales: Tradicionalmente las subastas judiciales estaban controladas por las mafias de subasteros, y en la práctica era casi imposible para una persona normal acudir a ellas. Cada vez van siendo más transparentes y accesibles a las personas honradas.

4.15.2 Alquiler de viviendas

Es la estrategia más conocida, pero en mi opinión no es tan rentable como se suele creer, por diversas razones.

Los alquileres a largo plazo crecen, de media, más o menos **lo mismo que la inflación**. Esto es así porque los alquileres se pagan con los sueldos, y los sueldos crecen aproximadamente lo mismo que la inflación en períodos largos. Hay momentos en que puede haber desviaciones (los sueldos suben algo más o menos que la inflación, los alquileres suben más que los sueldos, etc), pero antes o después se acaban corrigiendo, y se vuelve a la media (la inflación). Que una inversión suba lo mismo que la inflación a largo plazo no está mal, pero tampoco está especialmente bien. Cuando se invierte hay que procurar superar a la inflación todo lo que sea posible. Si «ganamos» lo mismo que la inflación, en realidad no estamos ganando nada, como vimos en el Capítulo 2, sino que nos quedamos como estábamos, con el mismo **poder adquisitivo**.

A largo plazo el crecimiento del capital está muy relacionado con los beneficios o rentas que produzca ese capital. Es decir, si los alquileres suben lo mismo que la inflación, lo lógico es que el precio de la vivienda también suba lo mismo que la inflación. E igualmente esto no está mal, pero tampoco demasiado bien. En el pasado, y debido a las razones que vimos en las páginas anteriores (intervención del suelo, bajadas de tipo de interés, alargamiento de las hipotecas, etc), ha habido momentos en que los precios han subido mucho más que los alquileres, pero estas subidas **son**

especulativas, y no son sostenibles. Si acierta al detectar con antelación la formación de una burbuja de este tipo y consigue vender antes de que los precios vuelvan a caer a su tendencia natural, puede obtener buenas rentabilidades, pero es un **juego peligroso**.

Como comentábamos al hablar del precio que realmente se paga por una vivienda (suma de todos los pagos realizados por los más diversos conceptos mientras se es propietario de la vivienda), en el caso de los alquileres sucede algo muy similar. La gran mayoría de las personas que tienen inmuebles en alquiler no saben cuánto dinero han metido en ese inmueble desde el día que lo compraron, ni tampoco han sumado los alquileres que realmente han cobrado. A la hora de hablar de la rentabilidad de su inmueble, ignorar todos esos pagos hace que la magnifiquen.

En mi opinión, los **principales riesgos del alquiler de viviendas** son:

1. Impagos: Si el inquilino deja de pagar los ingresos desaparecen, pero hay que seguir haciendo frente a los gastos.
2. Averías y destrozos: En ocasiones los inquilinos pueden causar averías y destrozos en el piso, de cuantías que pueden ser importantes, y no siempre es posible para el propietario recuperar estas cantidades a través del propio inquilino, o de los seguros que tenga contratados.
3. Actualizaciones: Periódicamente los pisos necesitan ser actualizados mediante obras de reforma que suponen un gasto importante. Si no se actualizan, cada vez tendrán peor aspecto, y se podrá cobrar un alquiler cada vez más bajo a los inquilinos, que además probablemente tendrán un peor perfil de riesgo, *etc*.
4. Los clientes no desean el producto: La realidad es que la mayoría de la gente no quiere pagar un alquiler. A los que lo hacen les mueven necesidades puntuales, pero su objetivo a largo plazo no es pagar un alquiler el resto de su vida, y en cuanto pueden dejan de hacerlo. Para un negocio es un problema que sus clientes estén constantemente buscando la forma de dejar de ser clientes. En algunas circunstancias (burbujas inmobiliarias, por ejemplo) hay gente que teniendo posibilidad de comprarse una vivienda opta por el alquiler, pero generalmente es una decisión temporal y no definitiva.
5. El tamaño del mercado es relativamente pequeño: El negocio de alquilar pisos ha funcionado (relativamente, como hemos visto) en el pasado, pero una de las razones

por las que lo ha hecho es que poca gente se dedicaba a él. Los españoles que pagan alquiler son un porcentaje mínimo de la población; gente que se traslada temporalmente de ciudad por estudios o trabajo, *etc.* Prácticamente el 100 % de los españoles se compra un piso en cuanto puede. No hay mucha gente dispuesta a pagar un alquiler, y menos de forma indefinida. Durante la burbuja inmobiliaria mucha gente compró pisos con intención de alquilarlos. Eso ha hecho que aumente mucho el número de propietarios de pisos que quieren alquilarlos. Con el tiempo, es previsible que se vayan sumando aquellos que compraron con intención de vender más caro pero ante el pinchazo de la burbuja han perdido esa posibilidad. Pero el número de personas dispuestas a pagar un alquiler no ha aumentado en la misma proporción. A medida que aumente el número de pisos puestos en alquiler el desequilibrio cada vez será mayor. Si hay muchos propietarios luchando por pocos inquilinos, los alquileres bajan, e incluso es posible que muchos pisos permanezcan vacíos porque no haya suficiente gente dispuesta a pagar un alquiler como para llenar todos los pisos que quieren ser alquilados. El mercado del alquiler en España es relativamente pequeño, y si entra mucha gente de golpe en él tendrán problemas, porque no habrá suficientes inquilinos para tanto piso en alquiler.

6. La seguridad jurídica: Tradicionalmente en España la seguridad jurídica de los propietarios de viviendas ha sido muy deficiente. Eso ha hecho que mucha gente invirtiera en vivienda buscando solamente la revalorización del piso, y renunciando al alquiler por los graves problemas que en algunas ocasiones traía consigo. Lo previsible es que en el futuro esa seguridad jurídica aumente, lo cual será muy beneficioso para la economía en general y para la dinamización del mercado de alquiler de viviendas. Pero uno de los principales efectos positivos que tendría ese aumento de la seguridad jurídica sería el abaratamiento de la vivienda, lo cual reduciría la rentabilidad de los propietarios de inmuebles, porque ese aumento de la seguridad jurídica aumentará el número de pisos que se pongan en alquiler, presionando a los precios a la baja.

7. La desaparición de la creencia de que los pisos siempre suben: Todo el mundo se ha dado ya cuenta de que los pisos no siempre suben, y eso supone que al propietario de un piso ya no le vale con dejar pasar el tiempo para que el valor de su inversión aumente. Poco a poco, los propietarios de pisos que se limitaban a tener el piso vacío esperando su revalorización irán dándose cuenta de que a partir de ahora para obtener una rentabilidad a su piso deberán gestionarlo. Eso debería suponer que muchos de estos pisos, que permanecían fuera del mercado, sean puestos en alquiler y con ello presionen aún más los precios a la baja.

4.15.3 Alquiler de locales

El alquiler de locales es bastante parecido al alquiler de viviendas, aunque con algunas diferencias.

En el caso de los locales, la evolución del precio del alquiler no depende de la evolución de los sueldos y de la inflación tan directamente como en el caso de las viviendas, porque lo que más importa en un local es su **capacidad para generar beneficios por su situación**. Esto hace que algunos locales situados en puntos muy especiales puedan cobrar alquileres muy superiores a los de un piso de superficie similar en la misma zona, y al revés.

Si por un local que antes pasaban 100 personas a la hora en un determinado momento empiezan a pasar 1000 personas a la hora, el valor del local (tanto en venta como en alquiler) aumenta. Y al revés, si el tráfico de personas que pasa por el local cae bruscamente, también lo hace el valor de ese local.

Reordenaciones de tráfico y otros motivos pueden suponer variaciones muy importantes en el número de personas que pasan por delante de un local, y hacer aumentar o disminuir su valor de forma muy importante.

El **comercio electrónico** puede afectar de forma importante al valor de los locales en el futuro, aunque es algo imposible de precisar con exactitud en la actualidad. No todos los negocios pueden desarrollarse por Internet, pero muchos sí, y cada vez más. Si se reduce la demanda de locales se reducirá también su valor, porque los negocios que sigan necesitando de forma imperiosa un local céntrico para desarrollar su actividad tendrán menos competencia para conseguirlo.

4.15.4 *Cash-flow* positivo

Es la estrategia típica de alquilar un inmueble que acabo de comentar, aunque con algunas matizaciones. Aparece en muchos libros de inversión en inmuebles con este nombre, y en mi opinión tiene ciertos riesgos que no se suelen contemplar.

«*Cash-flow* positivo» quiere decir que **desde el primer momento el alquiler es superior al pago de la hipoteca más los gastos**.

Por ejemplo, supongamos que por un piso que cuesta un total (incluyendo impuestos, notario, registro, etc) de 100 000 euros, damos 20 000 euros de entrada.

Financiamos los otros 80 000 con una hipoteca al 5 % a 35 años, y por ello tenemos que pagar una mensualidad de unos 400 euros. Si alquilamos el piso por 600 euros al mes, tenemos un saldo positivo de 200 euros cada mes. Pero aún tenemos que quitar todos los gastos de la comunidad de vecinos, el IBI, el seguro, la tasa por recogida de basuras, *etc.* Imaginemos que todos estos gastos suman 100 euros al mes.

El *cash-flow* de este ejemplo sería de 100 euros al mes. 600 de alquiler – 400 de hipoteca – 100 de gastos = 100 euros de *cash-flow* positivo.

Esos 100 euros que nos quedan libres cada mes suponen 1200 euros al año. Como hemos invertido 20 000 euros para la entrada, la rentabilidad que obtenemos desde el primer momento es del 6 %, ya que 1200 euros es el 6 % de 20 000. Con el paso del tiempo el alquiler irá aumentando, la hipoteca no lo hará (si la hemos contratado a tipo fijo, como se supone que debe hacerse en esta estrategia), y el *cash-flow* que nos quede cada vez será mayor, hasta que la hipoteca termine de pagarse y dé un salto importante, al ahorrarnos los 400 euros que supone al mes (en este ejemplo).

La teoría es esta, pero **en la práctica creo que no es fácil hacerla realidad.**

Quizá le habrá extrañado que he hecho los cálculos con una hipoteca a 35 años y unas páginas más atrás le recomendaba no pedir una hipoteca a más de 12 años. Este es el primer problema de esta estrategia, **para que los números salgan los plazos de la hipoteca tienen que ser muy largos.**

Si en el ejemplo anterior la hipoteca hubiera sido a 12 años la mensualidad subiría hasta los 740 euros. Más los 100 euros de gastos nos iríamos a 840 euros al mes, y para que nos quedara un *cash-flow* de los mismos 100 euros al mes necesitaríamos cobrar por el alquiler 940 euros. No parece muy probable que pudiéramos cobrar 940 euros al mes (que son 11 280 euros al año) a nadie por un piso que cuesta tener en propiedad en el mercado 100 000 euros (y ya es tuyo para toda la vida).

Otro problema es que las viviendas tienen **gastos extras** como derramas, reformas importantes, *etc.* Estos gastos los tiene cualquier vivienda, y más las alquiladas (nadie cuida las cosas tanto como su dueño). Ante esto hay 2 opciones:

1. Incluir una estimación de todos estos cálculos en las cuentas iniciales, para que nos siga dando *cash-flow* positivo. Esto es lo mejor, claro está, pero hace mucho más difícil cuadrar los números; habría que alargar aún más la hipoteca, dar más entrada (con lo que baja la rentabilidad de la inversión y cada vez es menos interesante), *etc.*

2. Ignorarlos, como se hace muchas veces, y entonces en algún momento el *cash-flow* pasará a ser negativo, porque con lo que saquemos del alquiler no tendremos para pagar los gastos de la vivienda.

Por otro lado **es casi imposible que un inmueble esté ocupado de forma permanente**. Lo habitual es que tenga períodos de desocupación periódicamente, y ante esto se pueden tomar cualquiera de las 2 actitudes que acabo de citar. O se incluye una estimación de la desocupación que tendrá el inmueble en el futuro (y se alarga aún más la hipoteca, o se da más entrada, etc), o se ignora, y en algún momento nos lo encontraremos de repente sin haberlo previsto.

Todo estas circunstancias hacen que en la práctica sea muy difícil encontrar operaciones que tengan *cash-flow* positivo **de verdad, y sin autoengañarse** ignorando las reformas que necesitará el piso, los períodos de desocupación que tendrá, etc.

Pero además de todo esto **hay que tener muy en cuenta si el inmueble se está comprando barato o caro**. Puede parecer una obviedad, pero habitualmente suele recomendarse iniciar esta estrategia siempre que el *cash-flow* inicial sea positivo, porque el mero hecho de que eso suceda ya asegura que se está comprando barato. Esta afirmación supone que los precios de los alquileres siempre suben y no pueden bajar, pero yo no creo que esto sea así, porque en mi opinión ya está más que demostrado que los precios de los alquileres también pueden caer.

Aún suponiendo que el *cash-flow* fuese realmente positivo en el primer momento, si se compra caro puede suceder que en el futuro el alquiler que cobremos no solo no suba, sino que baje, dando al traste con la operación. Y además hay que tener en cuenta que si baja el alquiler también lo hará con toda probabilidad el precio del inmueble, con lo que no solo la estrategia entrará en *cash-flow* negativo, sino que además en caso de que quisiéramos vender el inmueble por no poder asumir el pago mensual que requeriría con el alquiler rebajado (o por la razón que fuera), es altamente probable que nos encontráramos con que tendríamos que venderlo asumiendo pérdidas. Nos veríamos «atrapados» en la disyuntiva de mantener el inmueble que cae de precio asumiendo un coste mensual importante, o venderlo al precio que pudiéramos asumiendo todas las pérdidas de golpe.

Además, a medida que bajaran los precios de venta de las viviendas, más inquilinos tendrían el deseo y la capacidad de adquirir una vivienda, y dejar de pagar un alquiler por una vivienda que no va a ser suya nunca, por muchos alquileres que paguen, lo cual probablemente haría que la demanda de pisos en alquiler bajase aún más, presionando nuevamente los precios de los alquileres a la baja.

4.15.5 Alquiler con opción a compra

El alquiler con opción a compra es una variante del alquiler normal y corriente que consiste en **cobrar un alquiler algo superior a cambio de darle al inquilino la opción a comprar el inmueble a un precio determinado y en un plazo predeterminado.**

Por ejemplo, si el alquiler normal de un determinado inmueble son 500 euros al mes, el alquiler con opción a compra consiste en cobrar 600 euros al mes a cambio de que el inquilino puede comprar el inmueble durante los próximos 5 años a un precio de 100 000 euros (por decir una cifra), si lo desea.

El inquilino tiene la **opción** de comprar el inmueble en las condiciones acordadas, pero **no está obligado a ello.**

El arrendador tiene la **obligación** de vender el inmueble al inquilino en las condiciones pactadas, si este último así lo desea.

Las condiciones particulares y matices pueden ser muy variados porque se negocian entre propietario e inquilino en cada caso, pero básicamente son las que acabo de exponer.

Esta forma de alquiler tiene ciertas ventajas para el propietario sobre el alquiler normal, porque reduce algunos de los riesgos (no todos) asociados a la actividad del alquiler de inmuebles. El inquilino que paga un alquiler con opción a compra tiene idea de llegar a ser el propietario de ese inmueble en algún momento del futuro, y eso supone ciertas **ventajas para el propietario del inmueble:**

1. El riesgo de impago se reduce: El inquilino tiene idea de comprar el inmueble en algún momento del futuro, y está pagando un sobreprecio por ello. Si deja de pagar, pierde los derechos adquiridos. Además, se supone que si tiene idea de llegar a comprarlo tiene cierta capacidad económica y algunos ahorros.
2. El riesgo de desperfectos y averías también se reduce: El inquilino piensa y desea que el inmueble sea suyo algún día, y por eso lo normal es que lo cuide como si ya fuera suyo. Aunque al final no llegue a ejercer la opción por la razón que sea, durante el tiempo que ha estado en el inmueble pagando ese sobreprecio habrá cuidado el inmueble mejor que un inquilino medio.

Si al final el inquilino no compra el inmueble, el propietario habrá obtenido una rentabilidad extra, y si lo compra, habrá vendido el inmueble al precio que había pactado.

La única **desventaja** podría ser que si los precios subieran mucho habría que venderlo a un precio más bajo del que se podría conseguir en el momento de la venta (X años después). En el caso de que en el ejemplo anterior al cabo de un tiempo de firmar el contrato los precios hubieran empezado a subir y en determinado momento los pisos equivalentes al de nuestro ejemplo se estuvieran vendiendo por 120 000 euros, el inquilino podría comprarlo por 100 000, y el propietario estaría obligado a vendérselo. Esto supondría ingresar 20 000 euros menos de los que podría haber ingresado si no hubiera firmado la opción a compra (aunque también habría que tener en cuenta que debido a esa opción cada mes ha ido cobrando un poco más por el alquiler).

Quitando este coste de oportunidad que podría llegar a darse en caso de que los precios subieran mucho, por lo demás creo que es bastante ventajoso para el propietario, y le **quita muchos problemas, riesgos y molestias**, porque la calidad de los inquilinos y su cuidado del inmueble es muy superior a la del alquiler normal y corriente.

Lógicamente, esta estrategia exige una rotación periódica de los inmuebles que tenga el inversor en propiedad, y eso por un lado le supone más costes de compra-venta y más impuestos por las plusvalías que aflore con cada venta, y por otro lado le supone más oportunidades de comprar inmuebles por debajo del precio de mercado (con las alternativas que hemos visto antes), y obtener una rentabilidad extra al alquiler de sus inmuebles. Esta estrategia es muy compatible con la que vamos a ver a continuación, la de comprar inmuebles para reformarlos. La habilidad del inversor determinará si pesarán más los sobrecostes o las oportunidades de obtener rentabilidades extra.

4.15.6 Comprar, reformar y vender

Es **más complicada** que las anteriores pero su **potencial de rentabilidad es mayor**. Los riesgos que se corren también son distintos.

En esta estrategia hace falta tener un **mayor conocimiento técnico**, y dedicarle algo más de tiempo mientras dura la reforma. En esta fase, el riesgo de cometer errores si no se entiende lo suficiente de reformas es alto. A cambio se **eliminan** la mayoría de los **riesgos** de las estrategias que implican un **alquiler** (impagos, desperfectos, goteo continuo de gastos, períodos de desocupación, etc). En conjunto, y si se tienen los

conocimientos suficientes sobre reformas, creo que el riesgo de la estrategia es bastante inferior al alquiler de inmuebles en cualquiera de sus variantes.



La estrategia en sí consiste en comprar un inmueble en mal estado, reformarlo y venderlo. De los 3 pasos, los más importantes son los 2 primeros, porque vender un inmueble por encima de los precios que haya en el mercado en ese momento es muy complicado. **La mayor parte del dinero en esta estrategia de inversión se gana en la compra y la reforma.**

Cuanto peor sea el estado del inmueble, más riesgo corre el comprador porque aumenta el coste y la dificultad de la reforma, y eso facilita negociar el precio de compra. Ese riesgo que se corre es el que debe tener como consecuencia la mayor rentabilidad. Es muy importante tener en cuenta que cuando se compra un piso el estado del edificio debe ser bueno, o al menos aceptable. Cuanto peor esté el piso en sí, mayor es el potencial de beneficio, pero si lo que está mal es el edificio (estructura, reformas generales pendientes, etc), hay que tener mucho cuidado y, siendo prudente, es preferible dejar pasar la operación y buscar otra. Un edificio en mal estado puede ser una fuente inagotable de gastos y problemas, y el propietario de un piso no tiene control sobre lo que se haga y cómo se haga en todo el edificio. Las obras del edificio podrían llegar a paralizar la reforma de la vivienda comprada, y aumentar mucho los costes de la operación, y el tiempo de la misma.

La reforma también es absolutamente fundamental. Si una reforma se hace mal, su coste puede dispararse y dar al traste con la operación. La reforma no es un proceso

automático, hay que saber hacerla, porque si no puede traer muchos problemas y costes inesperados.

Además de reparar las instalaciones básicas (electricidad, agua, albañilería, etc) hay que decidir si se llevan a cabo reformas opcionales, como la instalación de *jacuzzi*, utilización de materiales de calidad especialmente elevada, *etc*.

Hay que pensar en términos de rentabilidad, y quizá el piso más lujoso no sea el más rentable. En algunas zonas y tipos de pisos puede ser rentable, e incluso casi necesario, instalar un *jacuzzi*, por ejemplo. Pero en otras ocasiones los posibles compradores quizá no tengan ni interés ni poder adquisitivo suficiente, y el gasto del *jacuzzi* no se recupere, al menos con la rentabilidad deseable, al vender el piso.

Un error muy habitual es pensar que cualquier gasto en que incurra se podrá repercutir en el precio de venta, pero no es así. Aunque en las burbujas inmobiliarias pueda llegar a suceder, lo normal es que el comprador no esté dispuesto a pagar los errores y sobrecostes de la reforma.

La reforma debe hacerse de forma que guste a la mayor cantidad de gente, posible porque eso facilitará la venta del piso. Por ejemplo, un buen aislamiento acústico no solo no va a disgustar a nadie, sino que todo el mundo lo va a agradecer. Unos azulejos de último diseño, sin embargo, pueden no gustar a mucha gente. El aislamiento acústico es más barato que los azulejos de último diseño, así que probablemente el dinero estará mejor invertido en el aislamiento que en los azulejos, aunque a usted esos azulejos le encanten. Con este tipo de cosas conseguirá mayor rentabilidad al dinero invertido, y una mayor facilidad para vender el piso y poder iniciar otra operación lo antes posible.

Por último, vender el piso es importante, cómo no, pero la mayor parte del beneficio se habrá conseguido en la compra y en la reforma. La venta también se puede hacer mejor o peor, pero aquí el margen de maniobra es menor que en las 2 primeras fases.

Por tanto, para llevar a cabo esta estrategia lo más importante es saber negociar el precio de compra y saber realizar reformas. No hay que saber hacer todas las tareas implicadas en la reforma físicamente, aunque también puede ser un beneficio añadido a cambio del tiempo dedicado, pero sí al menos hay que saber dirigir y controlar el proceso de reforma.

4.16 La vivienda habitual

Existe una cierta polémica acerca de si la compra de la vivienda habitual debe considerarse una **inversión** o un **gasto**.

Los partidarios de considerarla una inversión dicen que lo es, como cualquier inmueble, por el hecho mismo de ser un inmueble.

Los que creen que es un gasto dicen que a pesar de ser un inmueble, no solo no nos produce ningún rendimiento, sino que nos genera gastos constantemente.

Yo creo que ambos tienen parte de razón.

Es un inmueble y, con todas las salvedades que acabamos de ver a la inversión en inmuebles, en cierto modo se puede considerar un activo.

Pero también es verdad que a ese activo no le obtenemos ningún beneficio, salvo **excepciones**. Un ejemplo de estas excepciones es la decisión que tomaron varias familias británicas en la primera década del siglo XXI. Aprovechando que el precio de sus viviendas se había elevado en los últimos años por una burbuja inmobiliaria, y motivados por no tener trabajo ni expectativas de tenerlo a corto plazo, decidieron vender su vivienda en Gran Bretaña e irse a vivir a pueblos del interior de Andalucía. En España también había una burbuja inmobiliaria, pero en muchos pueblos pequeños del interior de Andalucía los precios eran más bajos que en Gran Bretaña. Con el dinero que les dieron por la venta de su casa en Gran Bretaña, compraron una casa en España, y además les sobró una cantidad de dinero que les permitió tener una pequeña renta para vivir mientras encontraban algún tipo de trabajo en España. En este caso su vivienda se convirtió en una inversión que les permitió salir de la mala situación en la que estaban, pero también es cierto que a cambio de modificar su vida de forma radical. Con el dinero que obtuvieron por la venta de su vivienda no habrían podido comprar otra vivienda en Gran Bretaña en su ciudad, u otra similar, ni en una ciudad española de tamaño medio o grande, y que además les sobrase dinero para tener esa renta que necesitaban por su situación laboral.

En determinados momentos es posible sacar a la luz la parte de inversión que tiene la vivienda habitual, pero no suele ser nada fácil, y normalmente implica **cambiar mucho la forma de vivir**.

Tener una vivienda habitual nos supone un gasto constante por multitud de conceptos (comunidad de vecinos, derramas por obras en el edificio, impuestos, etc).

Por otro lado, nos evita el gasto del alquiler, porque si no se tiene una vivienda en propiedad, hay que alquilarla. No tener que pagar un alquiler no es realmente un ingreso, pero se le parece mucho.

El hecho cierto es que tenemos que gastar dinero, de una forma u otra, para tener un sitio donde vivir.

En épocas de burbuja inmobiliaria suele crearse una fuerte corriente sobre que es mejor alquilar que vivir en una casa en propiedad. Más que «mejor» yo diría que en esos momentos es menos malo alquilar que comprar, pero no es que alquilar sea un chollo. Si los precios de venta están inflados, los alquileres también suelen estarlo, aunque no tanto porque no se pueden pedir créditos para pagar el alquiler mensual, y eso hace que los alquileres puedan «estirarse» menos que los precios de venta, como hemos visto hace unas páginas.

En **circunstancias normales**, con las viviendas a precios cercanos a su valor real, creo que lo lógico es que las personas que tengan previsto vivir de forma indefinida en un mismo sitio compren la vivienda en lugar de alquilarla. No es un gran negocio, o no debería serlo si el mercado inmobiliario no estuviese manipulado, pero en el momento en que se termina de pagar la hipoteca, el gasto en vivienda se reduce mucho. Pagar un alquiler toda la vida por algo que nunca va a ser nuestro tampoco es el negocio del siglo, y se va mucho dinero en ello.

No es lógico que merezca la pena alquilar algo que se va a usar a diario, aunque al hablar de inmuebles estemos acostumbrados a que se justifique prácticamente cualquier cosa. Para entenderlo solo hay que ponerse en el lado contrario.

Si no merece la pena comprar una vivienda porque es mucho mejor pagar un alquiler toda la vida, ¿quién va a comprar esa vivienda para luego alquilárnosla a nosotros?

Lo natural es que se alquilen las cosas que se usan esporádicamente como coches en destinos vacacionales, esquís o material de submarinismo, apartamentos en la playa, *etc.* Pero si alguien esquía más de X días, ya no le merece la pena alquilar el material de esquí, y se lo compra. Igual que si alguien utiliza el coche a diario no alquila el coche todos los días, sino que se compra uno.

Con las viviendas habituales sucede lo mismo, si alguien vive toda su vida (o al menos varias décadas) en una misma vivienda y está pagando un alquiler, o pierde el inquilino, o pierde el arrendador. No es posible que ganen los 2.

A un turista que va a una isla le sale más barato y/o más cómodo alquilar un coche para unos pocos días que comprarse un coche en la isla o llevarse el suyo en barco. Pero el dueño del coche, la empresa que se lo alquila, le cobra un margen de beneficio por darle ese servicio. Al turista le interesa pagar ese margen de beneficio al dueño del coche durante unos pocos días, pero si se quedara a vivir en la isla ya no le interesaría estar pagando ese margen de beneficio un día detrás de otro, porque le saldría más barato comprarse el coche directamente.

Con las viviendas sucede lo mismo cuando la relación entre los precios de venta y los alquileres está **equilibrada**. Si se va a vivir de forma indefinida en una misma vivienda, es preferible comprarla que alquilarla. En períodos de burbuja inmobiliaria, o en circunstancias especiales como contratos de alquiler muy antiguos que mantienen precios muy bajos, etc, esto puede no ser así mientras duren esas circunstancias especiales, porque hay un desequilibrio importante entre los precios de venta y los de alquiler. Pero difícilmente ese desequilibrio podrá mantenerse de forma indefinida.

Mucha gente cree que cuando alguien empieza a trabajar lo primero que debe hacer es comprarse la que vaya a ser su vivienda habitual. Yo creo lo contrario, **en mi opinión debe retrasarse la compra de la vivienda habitual todo lo posible**.

Lo que debe hacer alguien que empieza a trabajar es empezar a crear su patrimonio, por ejemplo formando una cartera de valores. De esa forma, cuando tenga necesidad de comprar una vivienda ya habrá sentado las bases de su patrimonio, e incluso aunque no pueda ahorrar nada para aumentar ese patrimonio mientras paga la vivienda, el propio patrimonio continuará creciendo por sí solo a base del aumento de valor de los activos y de la reinversión de las rentas que le produzca.

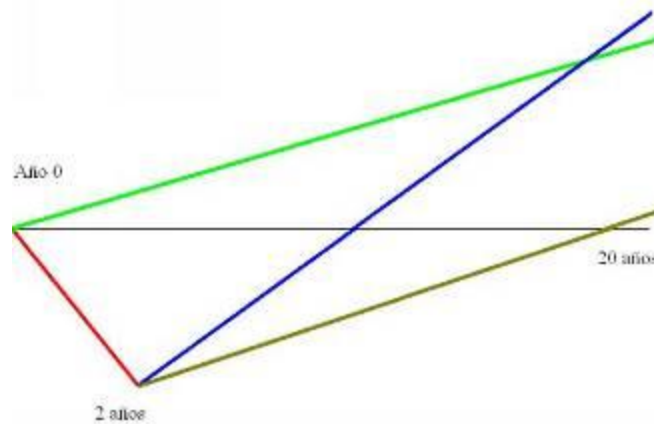
Lo habitual es, como decía, dedicar todos los ahorros para la compra de la vivienda desde el primer momento. Además de que es menos rentable que la alternativa que propongo (históricamente la Bolsa es más rentable que las viviendas, aunque a veces haya períodos en que no sea así, y por tanto cuánto más tiempo se esté invertido en Bolsa, mayor es la rentabilidad que se obtendrá) el resultado práctico de todo esto es que hasta que no se termina de pagar la vivienda estas personas no suelen empezar a pensar en invertir en otra cosa que no sea su vivienda. Esto supone que tras bastantes años trabajando no tienen un patrimonio que les produzca ingresos que no dependan de su trabajo, y además no tienen formación como inversores. Pueden empezar a aprender a invertir y a formarse un patrimonio sin ningún problema, e incluso podrán obtener muy buenos resultados, pero si hubiesen empezado por invertir y crearse un patrimonio desde el primer momento, habrían ganado un tiempo precioso, sus resultados serían mucho mejores y su vida mucho más fácil.

CAPÍTULO 5. INVERTIR EN ARTE

5.1 Rentabilidad del arte a largo plazo

Es muy habitual oír que el arte no es rentable a corto plazo pero sí lo es a largo plazo. No es raro que a los pocos años de comprar una obra de arte el comprador se encuentre con que le ofrecen por su obra mucho menos dinero del que él pagó. La respuesta más habitual es que ya se sabe que con este tipo de inversiones siempre se pierde dinero a corto plazo, pero hay que esperar muchos años, y entonces sí se gana dinero.

Generalmente esta espera consiste en **olvidarse de la inflación** y, al cabo de muchos años, **perder** una gran parte de lo que se invirtió en términos de **poder adquisitivo**. Este



dibujo ilustra esta situación:

La compra de la obra de arte se realiza en el Año 0 (extremo izquierdo del gráfico).

Al cabo de 2 años el comprador observa que si quiere vender su obra recibe bastante menos dinero de lo que pagó (línea roja).

La línea verde es la inflación, que va ascendiendo a medida que pasa el tiempo. La inflación es la «frontera» real entre ganar y perder dinero. **Para ganar poder adquisitivo hay que obtener una rentabilidad superior a la inflación.** Recordemos que si la rentabilidad que se obtiene es inferior a la inflación, en realidad se ha perdido riqueza.

Al cabo de muchos años (20 en este ejemplo, es una cifra aleatoria) el comprador ve que le dan por su obra algo más (línea marrón) de lo que él pagó (línea negra horizontal), con lo que aparentemente se cumple el dicho de que el arte a largo plazo sí es rentable. Pero para que realmente esta inversión hubiera sido rentable no debería haberla vendido por encima de la línea negra (lo que pagó por ella), sino por encima de la línea verde (lo que pagó por ella más la inflación de todos los años transcurridos).

En esta situación (línea marrón) se ha perdido dinero, aunque mucha gente no lo considere así.

Para haber ganado dinero desde el mínimo marcado a los 2 años de la compra, el precio debería haber subido más rápidamente que la inflación. En lugar de haber subido según marca la línea marrón debería haber subido según marca la línea azul, que al cabo de 20 años sí está por encima de la línea verde (la inflación).

La pregunta ante esto es **¿Por qué siempre se pierde al principio al invertir en arte?**

5.2 ¿Por qué siempre se pierde al principio al invertir en arte?

Tras analizar la inversión en arte a largo plazo el problema principal parece ser que, según asume mucha gente como algo inevitable, al principio siempre se pierde.

Viendo el gráfico del apartado anterior parece que el momento óptimo para comprar habría sido 2 años después de que comprase el inversor del ejemplo. De esa forma, no solo no habríamos perdido dinero al principio, sino que habríamos obtenido una rentabilidad muy similar a la inflación (la línea marrón y la línea verde tienen pendientes parecidas. Si se dibujasen con origen en el mismo punto serían muy similares, y estarían prácticamente una encima de la otra).

Lo que sucede es que esa pérdida inicial se debe a que las **horquillas de compraventa** en las obras de arte son muy amplias. Es decir, en un mismo instante **si usted quiere comprar una obra de arte lo habitual es que le cueste bastante más dinero del que le darían si lo que quisiera hacer es vender esa misma obra de arte en ese mismo momento**. Esta es la pérdida que todo el mundo asume como algo normal, aunque raramente se explique a qué se debe.

El mercado del arte es muy poco líquido. Generalmente las obras de arte se compran a profesionales (anticuarios, galerías de arte, etc) y esta diferencia entre lo que le piden por una obra de arte y lo que le pagarían por ella es, aproximadamente, el **beneficio** lógico que tienen los profesionales que se dedican al comercio del arte. Si estos

profesionales cobraran por las obras de arte que venden lo mismo que le pagan a sus proveedores (particulares, etc), su beneficio sería 0, y tendrían que cerrar el negocio.

Por eso, aunque en el gráfico he dibujado esa pérdida inicial como una línea continua y progresiva que tiene su mínimo a los 2 años, esa pérdida inicial es algo **instantáneo**. Si un minuto después de la compra se intentara revender el objeto que se acaba de comprar, la pérdida cosechada sería la misma (aproximadamente) que si lo hace al cabo de 1 año, de 2 o de 4. Un sencillo experimento que podría hacer para comprobarlo es comprar una moneda en un puesto de un mercadillo, e intentar revenderla ese mismo día en otro puesto de ese mismo mercadillo.

Lo que sucede es que nadie intenta vender un cuadro un minuto después de haberlo comprado, sino que suelen pasar al menos unos años. Y el hecho de que hayan pasado unos años puede dar la sensación de que la cotización de esa obra haya caído desde el momento de la compra, cuando a lo mejor se ha mantenido estable. Pero es en ese momento, al intentar vender, cuando se muestra el efecto del **margen comercial** del vendedor.

5.3 ¿Se puede reducir o eliminar esa pérdida inicial?

Si al comprar una obra de arte no tuviéramos que asumir la pérdida inicial que casi todo el mundo da por hecha, entonces sí que podría ser una inversión a tener en cuenta (dependiendo **muchísimo** del objeto de que se trate, por supuesto, no todo el arte es inversión y la variedad es tan amplia que no se pueden dar normas generales).

En teoría es posible eliminar esa pérdida inicial, e incluso comprar por debajo del precio al que un vendedor particular vendería su obra de arte en circunstancias normales.

Volviendo al dibujo anterior, el objetivo sería pagar en el año 0 no lo que paga un comprador normal (línea negra), sino el mínimo marcado por la línea roja.

¿Y cómo se consigue eso?

Pues para conseguir eso es para lo que **se necesita ser un experto**. Hay que conocer muy bien lo que se está comprando, distinguir si es falso o no, y saber valorarlo correctamente. Porque en el dibujo anterior está muy claro dónde empieza y termina la línea roja, pero **en la realidad nadie nos va a decir por dónde pasa y hasta dónde llega esa línea roja**. Solo una experiencia muy amplia permite comprar al precio adecuado

para obtener una rentabilidad real que suponga una mejora de nuestro **poder adquisitivo**.

Si se compra en los circuitos habituales (anticuarios, galerías de arte, el propio autor de la obra, etc), es casi imposible no pagar ese margen comercial que queremos evitar.

Por tanto se debe buscar y encontrar **fuera de los circuitos habituales**.

Esto es lo que hacen, por ejemplo, los llamados compraventeros. Compran un **lote** de objetos a buen precio, y después lo venden **pieza a pieza**. La clave está en saber cuál es un «buen precio» para obtener beneficios con la operación. Para hacer este tipo de compras con éxito hay que tener mucha experiencia, y estar muy al tanto de los precios reales de mercados en cada momento.

El problema de las valoraciones es que, como comentaba antes, **no hay 2 obras de arte que sean iguales**. Si valoramos correctamente las acciones de Iberdrola podremos comprar o vender todas las que nos permita nuestra situación económica, sin tener que valorarlas una a una, porque son todas exactamente iguales. Pero en el arte hay que ir pieza a pieza. Todos los cuadros de un mismo pintor son distintos entre sí. Si vemos que los cuadros de un determinado pintor se venden alrededor de 10 000 euros y encontramos uno a la venta por 5000, puede que esté muy barato, o puede que incluso esté caro. Depende del tamaño, del motivo del cuadro (paisajes, retratos, bodegones, etc), de la técnica utilizada y de la época, fundamentalmente. Pero ni siquiera todos los cuadros de un mismo tamaño, un mismo motivo, una misma técnica y una misma época tienen que valer obligatoriamente lo mismo. Al final cuentan muchas cosas muy subjetivas, y si no se es un experto se puede comprar el cuadro del ejemplo anterior por 5000 euros y encontrarse al ir a venderlo que no se consiguen más de 2000 euros, por alguna razón que al no experto se le escapa totalmente.

5.4 Dónde comprar y vender arte



Los objetos de arte pueden comprarse en muchos sitios distintos, y a precios muy diferentes. No existe un mercado oficial, y por eso **por un objeto similar en un mismo día y a la misma hora un comprador puede pagar 1 y otro 100**. En alguna ocasión se han llegado a pagar unos pocos euros por cuadros que se han comprado en lotes al limpiar un desván y han resultado ser de pintores famosos, con lo que a los pocos meses se han vendido o subastado por muchos miles de euros, incluso millones. Como anécdota personal para ilustrar la gran variedad de precios que se pueden llegar a ver en un mismo momento puedo comentarle que en una ocasión un pintor tenía una exposición en una galería de arte y pedía por cada uno de sus cuadros alrededor de 2000 - 4000 euros, según el tamaño. En aquellas mismas fechas en una sala de subastas que no estaba más de 200 metros de la citada galería de arte, un cuadro de ese mismo pintor salió a subasta en 50 euros, y se remató en el precio de salida, 50 euros.

Los sitios más habituales para comprar y vender objetos de arte son:

1. Anticuarios y galerías de arte
2. Casas de subastas tradicionales
3. Particulares
4. Sitios de subastas por Internet

Es muy importante elegir bien el sitio dónde comprar y vender los objetos de arte, porque las diferencias pueden ser muy grandes, tanto en dinero como en el tiempo que se tarda en cerrar la operación.

5.4.1. El punto de vista del vendedor

Creo que donde se encuentran los **precios más justos**, como media, tanto para compradores como para vendedores es en las **casas de subastas**, tanto las tradicionales como las de Internet. Elegir entre una u otra dependerá del tipo de pieza.

Las **piezas de mayor valor** son más adecuadas para las casas de subastas tradicionales, porque los posibles compradores querrán verlas en persona antes de pujar por ellas. Por una pieza de cierto valor es muy posible que nadie pueje por Internet, y sin embargo se obtenga un precio de venta elevado en una casa de subastas tradicional.

Para **piezas de poco valor** los sitios de Internet son muy adecuados, por su menor coste en comisiones. Además, por Internet se pueden subastar muchos objetos de calidad media-baja que una casa de subastas tradicional no sacaría a subasta.

Las casas de subastas tradicionales tienen unas comisiones superiores, pero también su servicio es de mucha mayor calidad. Cuentan con expertos que saben clasificar y valorar las obras, y con una cartera de clientes habituales de elevado poder adquisitivo, cuestión de gran valor para los vendedores. Durante el período de exposición de las obras publicitan su subasta, y resuelven todas las dudas que tengan los posibles compradores.

Aunque su comisión pueda parecer alta a primera vista, creo que en muchas ocasiones merece la pena pagarla, especialmente para personas sin experiencia en estos temas que tengan objetos que vender por herencias o situaciones similares. Un hecho muy importante es que la casa de subastas está de parte del vendedor (sin que por ello intente perjudicar al comprador), cuanto mayor sea el precio de venta, mayor es la comisión que cobra la sala de subastas.

Es muy importante tener en cuenta el **público** de cada sala de subastas, tanto las tradicionales como las de Internet. No todas las salas tienen el mismo tipo de público, ni consiguen precios similares por una misma obra. Una sala puede ser muy buena en términos generales, pero tener pocos clientes compradores interesados en determinado tipo de obras, y en ese caso es posible que se obtenga un mejor precio vendiendo esas obras en otras salas menos reconocidas a nivel global, pero más especializadas en esos objetos y con una mayor cartera de clientes interesados en ellas.

Si intenta vender un objeto de gran valor directamente, es muy posible que algunos de los posibles compradores intenten convencerle de que su objeto vale muy poco

dinero. Pero eso no le pasará en una casa de subastas. Allí le asesorarán de forma adecuada e intentarán obtener el mejor precio posible por sus obras, ya que el beneficio y el prestigio de la casa de subastas depende de ello.

Si intenta vender directamente sus obras de arte a un **anticuario** o una **galería de arte**, probablemente obtendrá un precio inferior que si lo subasta, ya que ese anticuario o galería de arte tiene que obtener un lógico beneficio al vender su obra a alguno de sus clientes. La ventaja de esta alternativa es que en general el pago es inmediato

Otra modalidad es dejar la obra en **depósito** en la galería de arte, o casa de antigüedades, para que esta lo venda a cambio de una comisión. Usted solo cobrará si la obra es realmente vendida a algún cliente de la galería de arte. De esta forma se puede obtener un precio superior, en ocasiones, al que se obtendría en una subasta, pero el tiempo que tarde en vender y cobrar puede ser mucho mayor. Incluso es posible que la obra tarde muchos años en venderse, o no llegue a venderse nunca, si el galerista ha sido demasiado optimista al fijar el precio. No todas las galerías de arte ofrecen este servicio. Es algo que hay que tratar directamente con el propietario de cada negocio.

La seguridad en este caso es más problemática. La obra puede perderse o deteriorarse mientras está en depósito en la galería de arte o anticuario, y eso puede ser una fuente importante de problemas. Puede ser muy difícil demostrar que este arañazo o aquella mancha que reducen mucho el valor de la obra no estaban cuando se depositó la obra en la galería de arte hace X meses o años.

Para vender **directamente a particulares** hay que tener una cierta experiencia porque si no se corre el riesgo de fijar precios absurdos, tanto por arriba como por abajo. Lo mismo se puede pedir 100 por algo que no vale más de 1 y se está perdiendo el tiempo, como pedir 1 por algo que puede valer 100. La ventaja es que no se pagan comisiones a nadie, pero si no se tiene mucha experiencia puede ser la forma en que menos dinero se obtenga por la venta. Sin embargo en caso de saber lo que se está vendiendo y su precio aproximado, puede ser la mejor forma de venderlo.

Aunque la venta a particulares sin tener contactos puede ser complicada en el caso de obras de cierto precio. Si usted vende algo de unos pocos cientos de euros no hay problema, pero si el precio alcanza varios miles, es posible que los potenciales compradores no se interesen por miedo a que la obra sea falsificada. Puede darse el caso de que en un galería de arte o una sala de subastas esos mismos compradores no tengan ningún problema en pagar el precio que usted pide por la garantía que les da el establecimiento, pero sin embargo a un particular que contactaran a través de un

anuncio tendrían muchos reparos en comprarle esa pieza, incluso por un precio bastante inferior.

5.4.2 El punto de vista del comprador

Donde mejores precios podría encontrar un comprador con experiencia es en la **compra de lotes** (o piezas individuales) a **particulares**. Posiblemente es la única forma de comprar evitando pagar el margen de beneficios del intermediario que comentaba antes.

También los **riesgos** de esta opción son **superiores** en cuanto a comprar falsificaciones (quizá ni el propio vendedor sepa que está vendiendo una falsificación), posibles reclamaciones, *etc.* Requiere mucho más trabajo y mucho más tiempo para contactar con los compradores, ir a ver las piezas al lugar donde se encuentren, *etc.*

Las **mayores garantías** de comprar obras de calidad se tienen en las casas de subastas tradicionales, las galerías de arte y los anticuarios. De los 3, probablemente donde se encuentren los precios más justos sea en las casas de subastas, aunque puede haber excepciones. En cualquiera de estas 3 alternativas hay que pagar, como es lógico, el margen de beneficios de los profesionales que le vendan los objetos de arte.

Otra de las ventajas de comprar en sitios profesionales es el asesoramiento acerca de la pieza que podrá obtener. Aunque determinar si el precio es interesante o no es algo que tiene que hacer el propio comprador, y no se puede delegar en la persona que precisamente le está vendiendo la obra, los profesionales sí que le podrán informar de las características de la obra, su historia, *etc.*

En **subastas de Internet** también pueden encontrarse precios interesantes, pero según el tipo de piezas también pueden verse precios disparatadamente altos (generalmente por total desconocimiento del vendedor). La desventaja es que no se pueden ver los objetos en persona, y por eso es arriesgado comprar obras de cierto valor.

5.4.3 Los precios fluctúan en las subastas

Por sus propias características, las subastas pueden dar **sorpresas** negativas o positivas. Aunque nunca le podrán vender el objeto por debajo del precio de salida que usted haya marcado, es difícil saber el precio al que se rematará la subasta.

Unas veces esta fluctuación favorece al comprador, y otras al vendedor.

Influyen muchas cosas a parte del valor de la pieza. Un día de mal tiempo o la coincidencia con un evento importante puede hacer que baje la afluencia a las subastas, y por tanto las pujas suban menos de lo esperado. Aunque también es verdad que muchas pujas se sitúan por escrito en los días previos a la subasta.

Un «pique» entre 2 compradores muchas veces ha hecho venderse objetos muy por encima de su valor esperado en el más optimista de los casos.

Me parece un buen sistema tanto para comprar como para vender, aunque hay que contar con esta **incertidumbre**.

5.5 El futuro del mercado del arte

Creo que en el futuro el mercado del arte irá ganando en **transparencia**, gracias a **Internet** y a la mayor importancia de las **subastas** (tanto presenciales como electrónicas).

Esta transparencia se reflejará en unos **precios más justos para compradores y vendedores**, especialmente para los menos expertos.

Por ejemplo, cuando se recibía una herencia hace muchos años, prácticamente la única alternativa era vender el lote a un anticuario, que en general pagaba un precio bastante bajo. Las casas de subastas supusieron un gran avance para las personas que recibían una herencia de este tipo y no tenían conocimientos sobre la materia, y les ayudaron a obtener unos ingresos muy superiores a los que habrían obtenido vendiendo todo en un lote a un anticuario.

Internet supone un nuevo avance para que hasta las personas menos expertas puedan encontrar referencias para valorar los objetos que desean comprar o vender, y cerrar las operaciones a precios más justos que los de antaño.

Esta mayor transparencia puede suponer un inconveniente a corto plazo para algunos profesionales que aprovechaban el desconocimiento de sus proveedores-clientes, pero es muy positiva para el desarrollo del mercado del arte a largo plazo, y atraerá a más compradores y vendedores que **darán mayor tamaño y liquidez a este mercado**.

La transparencia y la liquidez son muy beneficiosas para el desarrollo de cualquier mercado.

5.6 Las posibles manipulaciones en el mercado del arte

Periódicamente salen noticias acerca del exorbitante precio alcanzado en una subasta por una obra de arte. Es espectacular que un objeto de arte pueda valer tanto dinero. Yo no sé si realmente esas obras de arte valen tanto dinero pero me gustaría llamar la atención sobre un tema que me parece importante;

Normalmente no se sabe quién es el comprador ni el vendedor en una subasta.

Esto está bien para preservar la intimidad de ambas partes, pero tiene una implicación importante; **si el comprador y el vendedor fueran la misma persona, el resto del mundo no se enteraría.** También podría suceder que los motivos para realizar la compraventa fueran ajenos al objeto intercambiado y su valor real. Se me ocurren 4 posibles situaciones que podrían darse para simular una compra venta de objetos de arte:

1. **Fiscalidad:** En este caso el que compra y vende en realidad es el mismo. Entendiendo por «el mismo» tanto una misma persona física como un grupo de empresas, un grupo familiar, *etc.* Sería una forma de pasar beneficios de una empresa a otra, y reducir la fiscalidad conjunta de ambas empresas. Puede que una de las empresas esté en pérdidas y otra en beneficios, o que estén en distintos países con distintas fiscalidades.
2. **Blanqueo de dinero:** El que compra tiene que pagar esa cantidad de dinero al vendedor de la obra por drogas, sobornos, corrupción urbanística o de cualquier otro tipo, *etc.* En lugar de darle el dinero en billetes le hace una transferencia legal, y el cuadro o la escultura es simplemente la excusa de cara a Hacienda. El dinero ya está blanqueado y en el circuito bancario.
3. **Manipular los precios para futuras ventas:** Alguien tiene muchas obras de un mismo autor o de varios similares. Aparenta compraventas (en realidad él se vende a sí mismo) a precios cada vez más altos, con la idea de crear demanda para esas obras que «no paran de subir». Una vez que ha subido los precios y el ambiente es propicio, vende sus obras a otros compradores, que no son conscientes de cómo y por qué han subido los precios hasta esos niveles.

4. **Robar dinero público:** El político de turno encargado del departamento de cultura se pone de acuerdo con un artista para comprarle por 100 algo por lo que nadie ha pagado más de 10. El artista recibe 10, incluso 20, y los otros 80 o 90 acaban en la cuenta del político en Suiza o las Islas Caimán.



5.7 Pero entonces, ¿invierto en arte o no?

Yo **no soy un experto en arte**, así que no tome demasiado en cuenta mi opinión.

Lo que yo he visto es que para la mayoría de las personas, que no son expertas en arte, es muy difícil ganar dinero (es decir, superar a la inflación) con este tipo de inversiones.

Hay mucha variedad de obras, y como le comentaba antes no hay 2 que sean iguales. Además, está el problema de las falsificaciones, que es muy importante, el de las modas, *etc.*

Cuando los cuadros de determinado pintor están de moda puede parecer que son un valor relativamente seguro y estable, pero si al cabo de unos años deja de estar de moda, nadie se acordará de él, y la cotización de sus cuadros se habrá desplomado.

En tiempos de crisis de verdad es muy difícil encontrar compradores, salvo a precios ridículos. Las acciones cotizadas en Bolsa caen, pero las obras de arte caen mucho más. A veces se dice que «no es que hayan caído, sino que no se venden (o no hay liquidez, o el mercado está parado, etc)». Son eufemismos, la realidad es que en las crisis los precios caen muchísimo. Es posible que una vez superada la crisis muchas obras de arte

recuperen sus precios, pero en plena crisis es casi imposible venderlas, incluso a precios muy rebajados. Por mi experiencia, no dan ni seguridad ni protección en tiempos de crisis.

Seguro que hay gente que gana dinero invirtiendo en arte, pero probablemente la gran mayoría serán profesionales con grandes conocimientos y décadas de experiencia.

5.8 El arte como gasto

Viéndolo como un **gasto** sí me parece un muy buen sitio donde gastar el dinero.

¿Cuál es la diferencia?

Yo no compraría obras de arte con el dinero destinado a adquirir acciones, pero sí veo bien hacerlo con el dinero destinado a comprar ropa (que no sea imprescindible, claro), ir a restaurantes, hacer viajes, comprar una moto, *etc.*

Tampoco es que crea que es mejor comprar un cuadro que hacer un viaje, o comprarse una moto. Esto ya depende de los gustos de cada uno y lo que quiera hacer con su vida. No creo que sea mejor hacer un viaje que comprar un cuadro, pero tampoco creo que sea peor. Depende de lo que le guste a cada uno.

Como le decía antes uno de los argumentos que se suelen utilizar a favor del arte es que es algo que dura para siempre. Es verdad, si no se rompe o estropea, pero igualmente los recuerdos de un viaje o los kilómetros recorridos con una moto duran para toda la vida. Lo que sí es cierto es que los objetos de arte se pueden vender al cabo del tiempo y pasan de una generación a la siguiente, y los recuerdos, no.

Incluso es posible que elija con acierto y la rentabilidad que acabe obteniendo sea considerable.

Entendiéndolo como gasto, y por tanto algo de lo que disfrutar, yo compraría solamente cosas que le gustasen de verdad, y me olvidaría de otras que no le gusten nada pero aparenten tener más posibilidades de revalorización en el momento de hacer la compra. Las modas cambian, y yo no descartaría que un objeto de precio elevado pero que a usted le parece que podría hacer cualquier niño algún día caiga en desgracia, y los expertos coincidan en que apenas tiene valor porque es muy similar a lo que podría hacer cualquier niño.

5.9 No diversifique en el arte

Una de las normas básicas de la prudencia es que al invertir hay que diversificar. Pero ahora sigo hablando desde el punto de vista de **gastar** (no invertir) el dinero en algo que algún día podría revender usted o sus herederos.

En este supuesto su patrimonio estará bien diversificado por lo que tenga invertido en acciones, renta fija y/o inmuebles, y su vida en el futuro no dependerá del dinero que haya gastado en objetos de arte.

En el arte **la calidad es absolutamente decisiva**. Aquellos objetos que realmente superan a la inflación son los de mayor calidad. Lo difícil, claro, es saber cuáles son esos objetos de mayor calidad.

Por ilustrarlo con un ejemplo, en general es mucho mejor, pensando en una futura venta, comprar un cuadro de 5000 euros que 20 cuadros de 250 euros. El cuadro de 5000 euros suele tener más probabilidades de revalorización, y además también suele ser más fácil y rápido venderlo a un precio razonable.

CAPÍTULO 6. LAS DEUDAS

6.1 Deudas buenas y deudas malas

Financieramente hablando, hay deudas buenas y deudas malas.

Las deudas **buenas** son aquellas que contribuyen a incrementar el patrimonio, y las deudas **malas** son aquellas que **empobrecen** al que las contrae.

Para que contraer una deuda suponga un aumento del patrimonio, la rentabilidad que consigamos con el dinero que hemos pedido prestado debe ser superior al interés que paguemos por el préstamo.

Por ejemplo, si conseguimos un préstamo por el que pagamos un 5 % anual y conseguimos invertir ese dinero en algo que nos dé un 8 % anual de media durante la vida del préstamo, al finalizar la operación seremos más ricos que antes de empezarla.

Pero si por el préstamo pagamos un 5 % anual y la inversión que hagamos con ese dinero solo nos da un 3 % anual, entonces nos habremos empobrecido.

No es fácil endeudarse correctamente y aumentar nuestra riqueza gracias a la deuda. Cuando se consigue, y ese es su principal atractivo, se «acelera» la creación de riqueza, y con ello conseguimos adelantar la consecución de nuestros objetivos financieros. Pero si obtenemos una rentabilidad inferior a lo que nos cueste el préstamo entonces, lo que habremos hecho es justo lo contrario, retrasar y entorpecer el trabajo que habíamos realizado hasta el momento para aumentar nuestro patrimonio.

6.2 Endeudarse para consumir

Las deudas para consumir algo ahora en lugar de esperar un tiempo hasta ahorrar el dinero y poder tenerlo entonces, siempre **son un lastre** desde el punto de vista financiero.

El motivo para endeudarse de este modo es, básicamente, la **impaciencia** en alguna de sus múltiples formas. Se quiere tener ya ese coche, esa moto, ese viaje, *etc.* Se podría ahorrar, esperar un tiempo y tenerlo más adelante, pero se quiere tenerlo ya.

Es algo muy habitual y entendible. Generalmente se asocia esperar con un peor nivel de vida, y endeudarse y tenerlo ya con un mejor nivel de vida. Tener ya eso que se desea es «vivir mejor».

El problema es que esta forma de actuar **supone mayores privaciones en el futuro**.

Si eso que queremos cuesta 1000 euros, por ejemplo, en el futuro tendremos que trabajar y privarnos de otras cosas que también desearemos por valor de esos 1000 euros, más los intereses que tengamos que pagar por ese préstamo. Es decir, satisfacer nuestros deseos en el presente a base de endeudarnos implica **necesariamente** que en el futuro tendremos que dejar de cumplir deseos por un valor superior a los deseos que satisfacemos ahora.

Si ahora pedimos 1000 euros para hacer un viaje, en el futuro tendremos que devolver 1300 euros (por ejemplo). El no privarnos ahora de hacer ese viaje de 1000 euros supone que en el futuro tendremos que dejar de hacer ese mismo viaje de 1000 euros, y además no podremos comprarnos un televisor, ropa, una consola de video juegos, hacer otro viaje, o lo que sea, por valor de otros 300 euros más.

¿Quién vive peor? ¿El que hace el viaje hoy, o el que hace el viaje dentro de un tiempo, y además se compra ese televisor o hace ese segundo viaje?

Con otra diferencia importante, el que decide esperar no tiene que trabajar por valor de 1000 euros, porque desde que empieza a ahorrar dinero para satisfacer ese deseo en el futuro **empieza a cobrar intereses por ese dinero que ahorra**. Es decir, para gastar 1000 euros en el futuro no tendrá que trabajar por valor de 1000 euros, sino solamente 800 o 900 euros (por ejemplo), ya que el resto hasta los 1000 euros procederá de los intereses que le hayan generado esos 800 o 900 euros ahorrados.

En algún momento puntual, y por un caso muy especial, puede ser aceptable endeudarse para consumir, pero sabiendo el sobre coste que eso supone, y evitando que se convierta en una costumbre.

6.3 Espiral de deudas

Prácticamente todo el mundo ha oído la frase «haz que tu dinero trabaje por ti», y efectivamente es una de las claves más importantes a la hora de gestionar dinero.

Por eso hay que evitar a toda costa **«que tu dinero trabaje en contra tuya»**, que es lo que les sucede a las personas que se endeudan constantemente para consumir.

En el momento de realizar el gasto, estas personas suelen tener la sensación de que están tomando una decisión que les lleva a «vivir bien», pero en realidad el hecho de endeudarse constantemente hace que **todo les cueste más caro que a los que no se endeudan** y, de forma ineludible, que ese sobrecoste en intereses les lleve a **consumir menos**, porque una parte importante de sus ingresos futuros en lugar de ir a consumir cosas (su objetivo principal) irá a **pagar los intereses** (el sobreprecio) **de lo que consumieron en el pasado**.

La persona que ahorra se beneficia del **poder del interés compuesto**. De forma opuesta, la persona que se endeuda constantemente se ve perjudicada en esa misma medida por el interés compuesto.

El problema es que si no se miran las cosas con una visión amplia mucha gente no se da cuenta de esto.

Volvamos al ejemplo del epígrafe anterior. Ambos hicieron un viaje que costaba 1000 euros, pero la persona que se endeudó para viajar pagó 1300 euros, y la persona que ahorró solo tuvo que reunir 900 euros. La diferencia es de 400 euros, «poca cosa» porque «400 euros no nos van a sacar de pobres».

Esta forma de pensar es **letal**.

Porque 400 euros, más otros 400 euros, más otros 400 euros... y el paso del tiempo sí que «nos van a sacar de pobres». O al menos van a suponer un cambio radical en nuestras vidas.

Si el portero de nuestro equipo de fútbol no hace más que meterse goles en propia meta, antes de cambiar la táctica, fichar otros defensas o mejorar el juego de ataque, lo que hay que hacer es cambiar al portero. Mientras sigamos con el mismo portero no tenemos muchas probabilidades de ganar.

De la misma forma, si su dinero está trabajando en su contra lo primero que debe hacer es acabar con esta situación para darle la vuelta, y que empiece a trabajar **a su favor**.

6.4 Cómo eliminar sus deudas

Si usted tiene deudas, lo primero que tiene que hacer es eliminarlas, a no ser que fueran deudas de las que le van a permitir aumentar su riqueza, como comentábamos antes.

Pero, en general, la mayor parte de la gente que está endeudada tiene deudas «destructivas», y es de lo que vamos a hablar ahora.

Si usted está leyendo este libro y está endeudado, es muy probable que quiera dar un giro a su vida, y en ese caso su primer objetivo debe ser **pagar sus deudas antes de lo previsto**. Y cuanto menos tiempo tarde en pagarlas, mejor, porque antes podrá empezar a ahorrar para realizar inversiones, y empezar a **crear y aumentar su patrimonio**.

Para ello, además de pagar las cuotas correspondientes de cada préstamo, debe ahorrar para poder ir haciendo **amortizaciones anticipadas**, que son las que le permitirán acabar con sus créditos antes de lo estipulado.

Si tiene varios créditos, **primero** debería amortizar anticipadamente aquel que tenga un **mayor tipo de interés**, ya que es este crédito el que más está «trabajando en su contra». Todas las amortizaciones anticipadas deben ir **dirigidas** a este crédito, hasta que acabe con él.

Una vez pagado totalmente este crédito más caro debe actuar de la misma forma con el que tenga el tipo de interés más alto de los que le quedan. En caso de haber un tercero, un cuarto, etc, la forma de proceder sería siempre la misma; todas las amortizaciones anticipadas deben dirigirse al préstamo con el tipo de interés más alto de los que tenga en ese momento.

Algunos créditos tienen comisiones por cancelación anticipada, y esto puede variar un poco el orden anterior, aunque no siempre. Si el crédito con un interés más alto tiene una comisión por cancelación anticipada alta y le quedan pocas cuotas por pagar, entonces debe hacer números, porque a lo mejor es preferible terminar de pagar este crédito a su ritmo normal y dirigir las amortizaciones anticipadas al que tenga el segundo tipo de interés más alto.

Pagar sus créditos antes de tiempo no solo es beneficioso desde el punto de vista objetivo que acabamos de comentar, sino que también es muy probable que le beneficie **anímicamente** y aumente su **optimismo**, al ver que está consiguiendo tomar medidas efectivas para mejorar su vida desde **ya**.

6.5 Si no puede controlarse, cancele sus tarjetas de crédito

Tener tarjetas de crédito está bien, porque pueden ayudar a solucionar pequeños problemas de liquidez. Además, algunas tienen pequeñas ventajas, y comprar las cosas el día 5 y pagarlas el 30 suma unos pocos céntimos de intereses.

Pero hay personas que a pesar de sus buenas intenciones, si tienen una tarjeta de crédito en el bolsillo no pueden evitar gastar más de lo que tenían pensado, y estropear así su planificación financiera.

Si este es su caso, lo mejor que puede hacer es cancelar todas sus tarjetas de crédito, y utilizar solo tarjetas de débito, que no le dejarán pagar si no tiene dinero en la cuenta en ese momento.

6.6 La ruina de casi todo el que se arruina

Como hemos comentado antes, si se endeuda pero es capaz de obtener una rentabilidad superior a lo que le cuesta endeudarse, su riqueza aumentará. Esto está bien, aunque no es fácil de conseguir en la práctica.

En cualquier caso, y aunque vea posibilidades de endeudarse para hacerse rico más rápidamente, siempre es bueno ser **prudente**.

Piense que casi todas las personas que han logrado alcanzar un cierto patrimonio y se han arruinado lo han hecho **por culpa de unas deudas que iban a hacerles aún más ricos**.

Cuando hay un *crack* bursátil o un desplome del mercado inmobiliario, ni el precio de las acciones ni el de los inmuebles llega a 0. Es evidente que ni siquiera llega a acercarse a 0, y sin embargo en todas estas caídas hay gente que se arruina. **Siempre es por las deudas que contrajeron antes de que cayeran los precios**.

Si sus inversiones tienen un valor de mercado de 100 en un determinado momento y los precios caen un 50 %, su patrimonio pasará a estar valorado a precios de mercado en 50. No es agradable, pero tampoco es la ruina.

Sin embargo, si además de unas inversiones de 100 usted tenía unas deudas de 50, entonces al caer los precios sus deudas (50) serán iguales a sus inversiones (50), y si por las circunstancias que sean sus acreedores le obligan a devolver lo que debe en ese

momento, usted se habrá quedado a 0. Incluso hay casos aún más trágicos en los que saldo final no es 0, sino negativo.

Sea prudente, y no arriesgue lo que le **ha costado muchos años y mucho esfuerzo reunir**, para evitar que desaparezca en unos pocos meses debido a acontecimientos imprevistos que ocurren periódicamente, aunque **nunca sepamos cuándo será la próxima vez que suceda vez ni por qué motivo.**

CAPÍTULO 7. LAS SENCILLAS CLAVES PARA FORMAR UN PATRIMONIO

«Formar un patrimonio», así dicho, parece cosa de ricos. Solamente para pronunciar la palabra «patrimonio» parece que hay que tener ya mucho dinero, porque si no uno se siente raro.

Pero no es así. Mucha gente tiene ya un patrimonio, aunque no lo sepa. Y los que no lo tienen, deben empezar a crearlo lo antes posible. **Todo el mundo debe tener, mantener y aumentar su propio patrimonio**, porque el que no lo haga estará siempre al borde de la ruina, sino en la ruina misma.

Igual que todo el mundo tiene que aprender a leer o a escribir, es **imprescindible** que cada persona aprenda a crear, mantener y aumentar su propio patrimonio.

Puede parecer algo muy difícil cuando se piensa en ello por primera vez, pero se sabe cómo hacerlo desde hace siglos, y siguiendo unos pasos ampliamente probados es posible conseguirlo, aunque se empiece desde 0.

7.1 Trabajar

Para poder invertir dinero primero hay que ingresarlo. A no ser que ya se tenga un buen patrimonio, o se herede, el primer paso es siempre trabajar.

Se puede trabajar por cuenta ajena, ser autónomo o montar una empresa. Cada alternativa tiene sus ventajas y sus desventajas, pero lo que está claro es que hay que elegir al menos una de ellas.

Lógicamente, cuanto más dinero ingrese con su trabajo, mejor, pero **no crea que tener un sueldo bajo es un obstáculo insalvable**. Por bajo que sea su sueldo, usted podrá aprender a que una parte del mismo empiece a trabajar para usted, y que esa bola de nieve que al principio es muy pequeña vaya aumentando con el tiempo, hasta cifras que al empezar podrían parecerle totalmente imposibles.

En este primer paso es donde mucha gente tira la toalla, porque «como gano muy poco dinero, es evidente que no puedo invertir, y por eso ni lo intento». Esto es un error gravísimo, por muy bajo que sea su sueldo usted no solo puede, sino que **debe** ahorrar e invertir.

7.2 Ahorrar

Una vez que ya se tienen unos ingresos, el siguiente paso es ahorrar una parte de lo que se ingresa. Entendemos por «ahorrar» simplemente el hecho de **no gastar** ese dinero en el presente, y dejarlo apartado.

El motivo es obvio, si gasta todo el dinero que ingrese, no podrá invertir ni 1 céntimo, por mucho dinero que ingrese.

Esta parte, el ahorro, es muy importante, y además es una de las fases en las que **más control** tiene usted, y donde más debe utilizar ese control en su favor, para conseguir los objetivos vitales que se haya planteado.

Nadie tiene control sobre el rendimiento que darán en el futuro sus inversiones, porque por muy experimentado que sea un inversor eso es algo que no depende de él.

Pero sin embargo **todo el mundo**, por muy bajos que sean sus conocimientos, **tiene control sobre la parte de sus ingresos que decide ahorrar**.

Gran parte de su futuro se decide aquí, en la cantidad de dinero que usted decida ahorrar todos los meses. Y digo «todos los meses» porque es **fundamental** que el ahorro sea algo **constante**, no esporádico.

Todo lo que se diga sobre la importancia de ahorrar dinero todos los meses es poco.

Mucha gente que ahorra dedica al ahorro el dinero que queda después de hacer frente a sus gastos. Sin duda es mejor actuar así que no ahorrar nada, pero no es la mejor forma de actuar.

Lo correcto es **ahorrar primero**, y gastar después lo que sobre.

Gaste lo que le sobre después de haber ahorrado, no ahorre lo que le sobre después de haber gastado.

Lo que primero haga (ahorrar o gastar) será lo que lleve «las de ganar», y si deja el ahorro para el final, lo normal es que el gasto se estire más allá de lo que lo haría si actuara de una forma más racional.

Gastar en el presente un poco más o un poco menos no le va a cambiar la vida, pero **ahorrar ahora un poco más o un poco menos sí le va a cambiar la vida en el futuro**.

Esas pequeñas cantidades que ahorre en el presente se convertirán en grandes cantidades en el futuro.

Si usted se come las semillas de un árbol frutal, apenas saciará su hambre, y ya no puede esperar nada más en el futuro. **Si planta esas semillas y deja crecer el árbol, tendrá fruta para toda la vida.**

Con el dinero sucede lo mismo. Cuantas más «semillas» consiga ahorrar ahora, más «árboles frutales» tendrá en el futuro.

Cuando piense en el dinero que va a ahorrar cada mes ahora no piense en lo pequeñas que son esas cifras «que no van a ningún sitio», sino en que **esas «semillas» algún día serán «árboles»**. Siempre y cuando usted las plante y las deje crecer, claro.

7.3 Invertir

Como acabamos de ver, si usted planta una semilla al cabo de un tiempo tendrá un árbol. Pero si en lugar de plantarla la guarda en un cajón, la semilla se pudrirá, y pasado un tiempo no tendrá ni semilla ni árbol.

Con el dinero sucede algo similar. **Ahorrar es imprescindible, pero no es suficiente.** Si no invierte el dinero que ahorra, se le «pudrirá», y sus esfuerzos no serán recompensados.

Supongamos que Jaime quiere comprarse unos esquís que le cuestan 300 euros, pero decide ahorrar y guarda esos 300 euros en un cajón. Al cabo de 5 años decide comprarse los esquís, va a la tienda y se encuentra con que unos esquís equivalentes a los que le gustaron hace 5 años ahora cuestan 400 euros. Pero en el cajón siguen estando los 300 euros que guardó en su día, ni uno más, ni uno menos.

Jaime hizo bien en guardar las «semillas», pero en lugar de plantarlas dejó que se pudrieran, y ahora los esquís le cuestan más dinero del que tiene ahorrado. Y además ha estado 5 años sin disfrutar esos esquís que tanto le gustaban.

El dinero que se ahorra debe invertirse de tal forma que su rentabilidad supere a la inflación. Al menos debe igualarla, para no perder poder adquisitivo, pero el objetivo no puede ser quedarnos como estamos. Si ahorramos e invertimos es para **mejorar** nuestra situación actual, y por tanto nuestras inversiones deben superar a la inflación a lo largo del tiempo. No pasa nada porque algún año las inversiones que tengamos den una rentabilidad inferior a la inflación, y de hecho es normal que pase de

vez en cuando, pero al analizar períodos largos de tiempo es imprescindible que hayamos conseguido ganar a la inflación, porque si no habremos perdido poder adquisitivo.

7.4 Formarse

Cuando se quiere empezar a realizar cualquier actividad **primero hay que aprender** cómo llevarla a cabo. Y con el tiempo hay que ir mejorando y perfeccionando esa formación, para optimizar nuestros resultados.

Prácticamente nadie que quiera tocar la guitarra piensa en hacerlo sin estudiar ni lo más mínimo. Todo el mundo es consciente de que debe aprender las notas, los acordes, practicar los movimientos de las manos, *etc.*

Por alguna extraña circunstancia, mucha gente empieza a invertir su dinero sin haberse formado ni lo más mínimo. Simplemente leen que algo ha subido o va a subir mucho, y lo compran. Si se piensa de manera racional, es una actitud extraña, porque las consecuencias de invertir mal el dinero que se tiene ahorrado son mucho peores que las de dar la tabarra con la guitarra a la familia, y sin embargo es mucho más habitual lanzarse a invertir sin haber dedicado nada de tiempo a la formación que tocar la guitarra sin haber leído un mínimo sobre el tema.

¿Es difícil aprender a invertir?

Si quiere ser un inversor excepcional y conseguir rentabilidades muy superiores a la media de forma sostenida, entonces, sí, es algo muy difícil que poca gente en el mundo llega a conseguir.

Pero **aprender a invertir y conseguir buenas rentabilidades**, no excepcionales, **es algo que está al alcance de todo el mundo**. Requiere algo de tiempo y dedicación, pero merece mucho la pena.

El problema es que no se enseña a la gente a invertir ni en el colegio ni en la universidad. Y no solo eso, sino que los medios de comunicación suelen dar una imagen muy distorsionada de inversiones como la Bolsa, y en general aportan más ruido, y miedo a invertir, que información útil. Por eso mucha gente cree que aprender a invertir es algo extremadamente difícil, pero en realidad es algo que **puede hacer absolutamente cualquier persona que se lo proponga**.

7.5 Paciencia

La paciencia también es absolutamente **fundamental**.

Sería mejor hacerse rico muy rápidamente, pero la forma de conseguirlo no se conoce, al menos públicamente. Hay una minoría que lo consigue porque tiene un conocimiento superior a la media, pero los demás tienen que **armarse de paciencia** para conseguir sus objetivos.

La paciencia es un **gran aliado**, y a la vez una **barrera** importante. Es un gran aliado porque asegura obtener los resultados deseados (siempre que se cumplan el resto de pasos aquí comentados), pero a la vez mucha gente que inicia el buen camino se sale de él porque quiere «acelerar el tiempo».

Hay que tener **mucho cuidado con perder la paciencia**, porque es un error importante en el que cae mucha gente.

No todo el mundo consigue los mismos resultados en el mismo espacio de tiempo, porque unos hacen mejores inversiones que otros. Cuanto más crezcan las inversiones que hagamos, más rápido avanzaremos. Por eso, lógicamente, todo el mundo busca invertir en aquello que más crezca en el futuro.

Esto está bien, y debe hacerlo todo el mundo, pero hay que tener cuidado con querer ir demasiado rápido.

Lo podríamos comparar con una carrera de coches. El objetivo es ir más rápido que los demás, pero sin salirse de la pista. Es un error ir demasiado despacio (invertir en cosas que no crezcan, o lo hagan por debajo de la inflación) pero también es un error querer ir tan rápido (inversiones que pueden dar mucha rentabilidad, pero tienen pocas probabilidades de salir bien) que nos salgamos de la pista, y ni siquiera lleguemos a terminar la carrera, o perdamos la vida (nos arruinemos).

En este tema es esencial buscar un **punto intermedio** entre la **dejadez** al invertir y el **ansia** por querer hacerlo tan bien que al final se eche todo a perder.

Saber esperar el tiempo necesario es mucho más determinante que tener unos ingresos altos. Con unos ingresos bajos y tiempo se puede llegar muy lejos, mientras que con altos ingresos y sin paciencia, no se avanzará mucho.

7.6 Disciplina

Es muy importante diseñar los planes adecuados a los objetivos que se desean alcanzar, pero es más importante aún **cumplirlos**.

Como veíamos al hablar del ahorro, es fundamental ahorrar todos los meses. Fundamental. Una cosa es establecer que podemos ahorrar X euros cada mes y otra hacerlo de verdad. Si un mes no lo hacemos porque nos apetece comprar tal cosa y otro porque nos apetece ir a no sé dónde, nosotros mismos nos convertimos en nuestro principal obstáculo para conseguir lo que deseamos.

Por supuesto que una parte del dinero que se ingresa debe dedicarse a gastar, a comprar cosas, hacer viajes, *etc.* Pero una cosa es eso y otra perder la disciplina y saltarnos los planes que habíamos hecho cuando teníamos la **cabeza fría** y no cumplir lo que nosotros mismos habíamos establecido.

Igualmente, cuando diseñemos la o las estrategias que vayamos a utilizar para invertir en acciones, inmuebles o lo que sea, es muy importante que las **cumplamos**. Ninguna estrategia es perfecta, y **todas tienen momentos mejores y peores**.

Lógicamente deben elegirse aquellas estrategias en las que los momentos buenos más que compensen los malos, y el saldo final sea claramente positivo.

Pero desde el primer momento hay que tener claro que nuestras estrategias no funcionarán siempre perfectamente, y que habrá que pasar por momentos malos. **Mantener la disciplina en esos momentos malos es determinante para la vida del inversor.**

La tentación de buscar una estrategia que funcione mejor que la nuestra en esos momentos es muy fuerte, pero caer en ella suele traer muy malos resultados. Lo ideal sería saltar de una estrategia a otra cogiendo solo los momentos buenos de cada una, porque eso dispararía nuestra rentabilidad, pero en la práctica hay que ser consciente de que esa tarea es extremadamente difícil, y no está al alcance de la inmensa mayoría de la población. En realidad, ni siquiera sabemos si hay alguien que pueda llegar a hacerlo.

Por eso, generalmente, las personas que van saltando de unas estrategias a otras cuando llegan los malos momentos de cada una, lo que consiguen es coger las rachas malas o mediocres de todas ellas, y acabar obteniendo una rentabilidad mucho peor de

la que habrían obtenido si hubieran mantenido la disciplina y seguido sus planes iniciales.

Elija estrategias buenas y probadas que se adecúen a sus objetivos y manténgalas, sabiendo que tendrá que pasar por malos momentos, pero que esos malos momentos serán temporales, y llegarán otros muchos mejores que son los que le llevarán a sus metas.

Mucha gente desea tener suerte para llegar a ser rico, pero **la disciplina es más efectiva que la suerte**. Y además tiene la gran ventaja de que la disciplina **depende únicamente de usted**, mientras que la suerte, no.

7.7 Prudencia

Es obvio que ni al gestionar dinero ni al realizar cualquier otra actividad que pueda desarrollar un ser humano es deseable ser imprudente.

Lo que no está tan claro es en qué consiste ser prudente en cada caso.

Algunas veces sí está claro, como por ejemplo al cruzar la calle. Todo el mundo le da más o menos los mismos consejos a sus hijos cuando les enseña a cruzar las calles, y es evidente que esos consejos funcionan, y todos aprendemos a cruzar la calle con una seguridad más que aceptable.

Pero otras veces, como sucede al manejar dinero, no está tan claro qué es ser prudente y qué es ser imprudente. En esta cuestión **es muy habitual confundir la prudencia con el miedo**, de tal forma que mucha gente que actúa por miedo e ignorancia cree que está actuando de forma prudente y segura, y en realidad está corriendo unos riesgos muy superiores a los que piensa.

Por ejemplo, negarse a aprender cómo gestionar el dinero, cómo funciona la Bolsa, etc, y guardar todo el dinero que se ahorra en billetes o cuentas corrientes no es ser prudente. En realidad es ser muy imprudente, y además por doble motivo.

En primer lugar, porque se quiera o no se quiera, el dinero es una parte fundamental, permanente e ineludible de la vida de cualquier persona, y no dedicar el tiempo suficiente a conocerlo y gestionarlo con la mayor eficacia posible es una imprudencia, se mire como se mire. Por mucho que se quiera ignorar, el dinero no va a ser menos importante ni menos decisivo en la vida de la persona que pretende vivir como si pudiera pasar sobre este tema de puntillas.

Y en segundo lugar, derivado de lo anterior, porque meter el dinero en algo que ni se conoce ni se pueden estimar sus posibles riesgos es una actitud a todas luces imprudente. No hay un «sitio seguro» para aquellas personas que no quieren dedicarle tiempo a este tema ni correr riesgos, a pesar de lo que suelen creer. Como vimos en capítulos anteriores, las personas que tengan su dinero en billetes, cuentas corrientes o remuneradas, depósitos, etc (los sitios que generalmente utilizan las personas que no quieren «perder el tiempo» ni «correr riesgos» con el dinero) no solo pueden arruinarse de golpe en determinados momentos, como ya ha sucedido muchas veces a lo largo de la Historia, sino que es muy probable que pierdan poder adquisitivo con el paso del tiempo, y **sin darse cuenta vayan arruinándose lentamente**.

¿En qué consiste entonces ser prudente?

Pues en primer lugar consiste en dedicarle el tiempo necesario a **aprender** todo lo posible sobre la gestión del dinero y las distintas inversiones que existen.

Además hay que **conocerse uno mismo**, y saber hasta dónde puede llegar con sus capacidades y su tiempo disponible. Puede que la inversión en materias primas o la compra de inmuebles en un país exótico en ciertos momentos sean muy rentables, pero si no tenemos conocimientos sobre el tema ni tiempo para adquirirlos, es más prudente dejar pasar la oportunidad. Entre otras cosas porque no sabemos si realmente es una oportunidad o una moda, que nos puede hacer perder mucho dinero.

Incluso dentro del ámbito que haya elegido debe ser prudente y saber qué es lo que no sabe. Por ejemplo, un inversor en Bolsa no puede conocer y analizar todas las empresas del mundo, y no es razonable pretenderlo. Probablemente ni siquiera sea capaz de analizar y conocer todas las empresas que cotizan en su país.

Ante una inversión muy prometedora que no conocemos lo suficiente, lo prudente es dejar pasar la ocasión, y centrarnos siempre en aquello que conocemos, aunque sea menos exótico, y en determinados momentos parezca que puede ser menos rentable que esa otra inversión tan atractiva.

La rentabilidad es consecuencia del conocimiento, no del exotismo o las modas. Donde no tenemos conocimiento es mejor no poner nuestro dinero.

7.8 Sentido común

En esto la gestión del dinero no es diferente a cualquier otra cosa, **el sentido común es fundamental**.

La falta de sentido común es algo que puede afectar tanto a las personas que tienen pocos conocimientos sobre la materia como a los muy experimentados. **No solo caen en errores de este tipo las personas que empiezan**, como podría pensarse.

Muchas personas experimentadas caen en graves errores por exceso de confianza, por ejemplo, al dejar de lado el sentido común.

Cualquier persona que empieza a preocuparse por invertir su dinero recibe una cantidad enorme de información, y en muchos casos unas fuentes contradicen a otras. Esto puede crear gran confusión, como es lógico, porque mientras se están adquiriendo conocimientos uno se encuentra con opiniones totalmente opuestas de fuentes en teoría expertas. Y el problema es que aún no se tienen los conocimientos que se buscan para poder determinar cuál de todas esas opiniones es la correcta.

Aparentemente es un círculo vicioso;

«Quiero adquirir unos conocimientos, pero al hacerlo me encuentro con conocimientos que se oponen, y como aún no tengo los conocimientos que busco, no sé qué es lo que debo aprender, y de qué me debo fiar. El problema es que si me equivoco al elegir (y no sé cómo elegir), probablemente me daré cuenta dentro de unos años, y cuando ya haya perdido una parte importante del dinero que tengo, si no todo».

Probablemente todo el mundo se encuentra ante este dilema al empezar, y **la solución es aplicar el sentido común**. Elija el camino que le parezca más **sencillo** y **lógico**. Lo enrevesado, lo raro, lo que no se entiende pero atrae mucho, etc, suele acabar bastante mal.

Usted **tiene que entender lo que haga con su dinero desde el primer momento**, y no dejar de hacerlo **nunca**. Si usted no entiende por qué un producto o una inversión le va, supuestamente, a hacer ganar dinero, no meta su dinero ahí.

Es muy frecuente invertir en algo porque alguien dice que se va a ganar mucho dinero ahí, pero sin saber por qué se va a ganar dinero con eso, qué factores afectan a esa inversión, *etc*. Este es un error muy grave y muy habitual, que se puede evitar fácilmente guiándose por el sentido común.

Si sus ansias de ganar dinero le dicen una cosa pero su sentido común le dice otra, lo mejor y lo más prudente es hacer caso al sentido común.

Tenga en cuenta que esto es algo que siempre estará ahí. A medida que sus conocimientos aumenten, aparecerán otras alternativas cada vez más complicadas y

más «raras» para meter su dinero. E igualmente debe hacerles frente con el sentido común.

7.9 La clave más importante de todas

La clave más importante de todas para crear, aumentar y mantener su propio patrimonio es **usted mismo**.

Si se fija en las 8 claves anteriores, **el factor más determinante en su evolución es lo que usted haga sobre cada una de ellas**.

La primera de ellas, el trabajo, es la que puede verse más afectada por condiciones ajenas a uno mismo, sobre todo en determinados momentos. Es cierto que una persona debe formarse lo mejor posible, tener ganas de trabajar, etc, pero también es cierto que las condiciones externas influyen mucho. Aunque usted ponga el mismo empeño, es innegable que en determinados momentos encontrar un trabajo o ascender a otro mejor si ya se tiene uno es mucho más difícil que en otros.

En cualquier circunstancia siempre hay unas personas que lo hacen mejor y otras peor. Cuando mucha gente pierde su trabajo hay otros que lo encuentran. Probablemente el control que tiene uno mismo sobre este aspecto sea más alto del que mucha gente cree, pero también probablemente ese control no sea del 100 % siempre y en todos los casos.

El resto de claves sí dependen al 100 % de usted.

Una vez que ya tiene trabajo las decisiones de ahorrar e invertir dependen única y exclusivamente de usted.

Para ahorrar e invertir correctamente es usted el que debe formarse y dedicarle el tiempo necesario a este aspecto.

La paciencia, la disciplina, la prudencia y el sentido común también dependen única y exclusivamente de usted.

Cómo se comporten las inversiones en el futuro es algo que nadie sabe con certeza, ni los inversores más experimentados. Sin embargo, es lo que mucha gente busca; que alguien les diga en un momento dado cuál es el mejor sitio para meter su dinero, «y ya está».

Pero no está. Ese atajo funciona muy mal, y aún en los casos en que funciona puntualmente, el dinero así ganado se suele perder en el futuro si se continúa con la misma actitud.

El camino para crear un buen patrimonio que en el futuro le permita vivir de él, aún partiendo desde 0, está en las claves que acabamos de ver, y está comprobado que funciona. Usted decide si quiere seguir ese camino o no.

7.10 El poder del interés compuesto

El interés compuesto es algo que todo el mundo ha estudiado en el colegio, pero la mayoría lo han olvidado, y del resto pocos lo aplican a pensar sobre su dinero.

El interés compuesto no es más que la progresión geométrica. Consiste en que una vez que nuestra inversión inicial nos genera unos intereses, esos intereses son **reinvertidos**, y nos empiezan a generar más intereses, que son **nuevamente reinvertidos**, etc.

Por ejemplo, entre obtener por nuestras inversiones un 5 % anual o un 8 % anual, mucha gente ve poca diferencia. «Es un 3 %, que de por sí ya es poco, y encima para los 1000 euros que tengo, menos aún, así que no me voy a romper la cabeza por esa miseria».

El error está en que no es un 3 %, sino un 3 % **anual**. Aunque parezcan 2 cosas iguales o similares son en realidad 2 cosas **totalmente distintas**. Esa coletilla de «anual» es lo que cambia todo.

Si invertimos los 1000 euros al 5 %, al cabo de 30 años tenemos 4322 euros.

Y si invertimos los 1000 euros al 8 %, al cabo de los 30 años tenemos 10 063 euros, casi 2 veces y media más.

Si al interés compuesto le añadimos el ahorro, la paciencia y todas las virtudes que acabamos de comentar, el efecto es verdaderamente impresionante. Lo mejor es verlo con un ejemplo.

Mónica tiene 25 años, y ahora mismo no tiene nada de dinero ahorrado, pero ha decidido ahorrar 300 euros todos los meses. Los invierte en Bolsa, y al cabo de 40 años las empresas en las que invirtió han aumentado sus beneficios y dividendos a una media del 8 % anual. Durante estos años la inflación media ha sido del 3 % anual, y

todos los años Mónica ha ido aumentando su ahorro mensual (los 300 euros iniciales) lo mismo que la inflación, para no perder poder adquisitivo. En el momento de hacer cada compra de acciones, la rentabilidad por dividendo inicial media ha sido del 5 %, y ha tenido que pagar a Hacienda el 20 % de todos los dividendos que ha cobrado.

Al llegar a los 65 años, Mónica tiene una cartera de acciones con un precio de mercado de 3 600 000 euros, que le da unos dividendos al año de más de 179 000 euros.

Si restamos la inflación a estas cifras y las trasladamos a cantidades homogéneas y comparables con el momento en que Mónica empezó a ahorrar 300 euros al mes, a los 25 años de edad, el valor total de mercado de la cartera de acciones equivaldría a casi 1 150 000 euros, y la renta anual por dividendos a casi 57 000 euros.

Si las acciones de la cartera de Mónica hubieran aumentado sus beneficios y dividendos a una media del 10 % anual, manteniendo igual el resto de condiciones, el precio de mercado de la cartera sería de más de 1 900 000 euros, y la renta anual por dividendos de casi 96 000 euros, en ambos casos después de haber restado la inflación (sin restar la inflación el precio de mercado de la cartera superaría los 6 millones de euros, y la renta anual por dividendos superaría los 300 000 euros).

CAPÍTULO 8. PIENSE COMO UNA EMPRESA

Cuando se quiere progresar en algo, lo más razonable es estudiar a los mejores en esa cuestión, para poder **avanzar más rápidamente y con mayor seguridad**.

Por ejemplo, los nadadores de élite y su entorno estudian la forma de nadar de los peces y animales acuáticos más rápidos, y utilizan esos estudios para nadar más rápido variando los gestos, creando nuevos tejidos para los bañadores, *etc.*

La forma más eficiente de organizarse que han encontrado las personas para ganar dinero es la **creación de empresas**.

Las empresas no son absolutamente imprescindibles, y de hecho hace muchos siglos no existían, pero en determinado momento se vio que eran **la mejor forma de organizarse para crear riqueza**, y desde entonces esa percepción inicial se ha confirmado, y ha ido a más.

Como conjunto, los directivos de las empresas son la parte de la población que más riqueza sabe crear, y de la forma más eficiente.

Por eso creo que es una buena idea que las personas físicas estudien la forma de actuar de las empresas, y la adapten a su situación personal, para generar riqueza para ellos mismos.

Evidentemente, la forma de actuar de una empresa no es directamente replicable por las personas físicas, pero sí que es adaptable en muchos aspectos, y resulta muy útil hacerlo.

8.1 Conocer, medir y mejorar nuestra situación

Cuando una persona empieza a pensar en gestionar su dinero, lo primero que tiene que hacer es ver en dónde está en este momento.

Todo el mundo sabe más o menos cuál es su situación sin necesidad de pensar mucho, pero se trata de pensar un poco y determinar lo más exactamente posible cuál es la verdadera situación en la que nos encontramos.

Hay que hacer una hoja de cálculo para detallar lo máximo posible qué es lo que tenemos, cuánto gastamos, cuáles son nuestros ingresos, *etc.*

La «foto» de nuestra vida en estos momentos será el **punto de partida**, y cuanto mayor «definición» tenga esa foto, mejores conclusiones podremos sacar, y más rápidamente podremos avanzar.

La forma en que las empresas hacen esta «foto» es mediante el **balance** y la **cuenta de resultados**.

8.1.1 El balance

Básicamente, el balance es todo lo que **tenemos** y todo lo que **debemos**.

Lo que tenemos es el «activo», y lo que debemos es el «pasivo».

Si a lo que tenemos (activo) le restamos lo que debemos (pasivo), el resultado que obtenemos es nuestro «valor contable», o «patrimonio neto».

Por un lado hay que hacer la **lista de todo lo que tenemos**, y por otro la **lista de todo lo que debemos**.

La lista de lo que debemos es más fácil, ya que todo el mundo tiene bastante claro las deudas que tiene pendientes. Solo hay que consultar la cifra exacta que queda pendiente de devolver, y ponerla en la hoja de cálculo.

La lista de lo que se tiene ya es algo más laborioso de hacer con detalle. Aquí tenemos que apuntar **todas** aquellas cosas que tengamos que sean **susceptibles de intercambiarse por dinero**, además del propio dinero, como es lógico.

Lo más habitual son las cuentas corrientes y remuneradas, depósitos a plazo fijo, bonos, acciones, inmuebles, *etc.* Además de hacer la lista de todas estas cosas debemos asignarle el precio que tengan actualmente en el mercado. En el caso de los activos financieros (cuentas, bonos, acciones, *etc.*), encontrar el precio de mercado es muy fácil. Con los inmuebles no es tan fácil, pero hay que hacer la aproximación más realista que podamos.

Además de todas estas cosas, casi todo el mundo tiene una serie de **objetos que pueden venderse**. La variedad es muy amplia, e incluye cosas como monedas, sellos, juguetes, muebles, lámparas, espejos, cuadros, esculturas, grabados, botellas de vino o licor, artículos deportivos que ya no se usan (esquís, raquetas, palos de golf, *etc.*), objetos antiguos y/o curiosos de todo tipo, *etc.*

Lo primero es simplemente hacer la lista de todos estos objetos. Cuanto más exhaustiva sea esta lista, mejor, pero aquí tiene que valorar también su tiempo. Si usted tiene un patrimonio importante en acciones o inmuebles y además tiene una empresa o un sueldo elevado, probablemente no le merecerá mucho la pena hacer una lista demasiado exhaustiva, que le llevará unas cuantas horas, y no supondrá un cambio significativo en el total de su patrimonio.

Sin embargo si usted dispone de tiempo libre o sus ingresos son bajos y no encuentra una forma de incrementarlos sustancialmente a corto plazo, dedicarle tiempo a esta lista puede generarle bastante más dinero del que mucha gente piensa.

Dar un precio de mercado a todos estos objetos es complicado, de momento es suficiente con hacer la lista de todos ellos, y más adelante veremos cómo venderlos.

8.1.2 La cuenta de resultados

En la cuenta de resultados se incluyen todos los **gastos** e **ingresos** que tengamos.

Si se tiene un sueldo, detallar los ingresos es fácil. En el caso de autónomos o empresarios, la cosa se complica, y se trata de hacer la mejor estimación posible. Al hacer esta estimación es mejor quedarse corto que ser demasiado optimista, lógicamente.

En cuanto a los gastos, se trata de llegar a un buen nivel de detalle pero sin que sea necesario concretar hasta el último céntimo. Lo que importa es que el listado nos sea útil para ver dónde estamos gastando el dinero actualmente y en qué cantidades. Siempre habrá un apartado de gastos indefinidos, «varios», en el que se incluirán los pequeños gastos que no podamos precisar. Es normal que este «Varios» sea alrededor de un 5 % del total de gastos, aproximadamente. Si supone más del 10 %, probablemente podremos detallar algo más nuestros gastos, y la utilidad de este trabajo será mayor, pero tampoco merece mucho la pena dedicar demasiado tiempo para bajarlo hasta el 0 %, porque es una tarea demasiado laboriosa para el beneficio que nos aporta.

La cuenta de resultados hay que hacerla con carácter **anual**. Si se hace con carácter mensual es muy probable que se olviden los gastos que se realizan todos los años, pero no todos los meses, como el pago de seguros, cuotas de ciertos clubes, las vacaciones, los regalos de Navidad, *etc.* Todo estos son gastos **habituales**, aunque no se tengan todos los meses. Mucha gente que empieza a llevar un cierto control de sus gastos se limita a ver lo que gasta cada mes, y al final del año las cuentas no le cuadran, porque

«de repente» un mes les llega el seguro del coche, otro el cumpleaños de sus hijos o sus padres, luego las vacaciones, *etc.* Todos estos gastos no son gastos extras, y deben estar contabilizados y ser tenidos en cuenta exactamente igual que el recibo del teléfono que llega todos los meses, la gasolina, la electricidad, la comunidad de vecinos, *etc.*

8.1.3 La relación entre el balance y la cuenta de resultados

El balance y la cuenta de resultados están **totalmente interrelacionados**.

Si usted consigue aumentar su beneficio (diferencia entre sus ingresos y sus gastos), podrá utilizar ese dinero excedente para comprar más activos y aumentar su balance, de forma que sus ingresos futuros aumentarán, y eso nuevamente le permitirá comprar nuevos activos para aumentar aún más su balance, *etc.*

Su sueldo y los gastos que usted tenga pertenecen a la cuenta de resultados.

Si además tiene un piso en propiedad alquilado a otra persona, **el piso en sí** forma parte de su **balance**, y el **alquiler** que cobra todos los meses pertenece a su **cuenta de resultados**, como ingreso que es. Los **gastos** del piso (comunidad de vecinos, impuestos, averías, *etc.*) también forman parte de su **cuenta de resultados**, aumentando sus gastos totales.

Supongamos que sus gastos son inferiores a su sueldo. Ese dinero que consigue ahorrar todos los meses, más el alquiler que cobra por el piso (menos los gastos que tenga el piso) puede utilizarlo para comprar acciones de una empresa sólida que reparta dividendo habitualmente.

Esta compra de acciones supone un aumento de su balance, ya que además de tener el piso que ya tenía, ahora tiene unas acciones que antes no eran suyas. Y, a partir de ese momento, los dividendos que paguen las acciones serán más ingresos en su cuenta de resultados, que podrá utilizar para engordar su balance y comprar más acciones, que a su vez aumentarán nuevamente sus ingresos en el futuro con los dividendos que repartan, *etc.*

Las acciones y el piso forman parte de su balance. Los dividendos que pagan esas acciones y el alquiler que cobra por el piso forman parte de su cuenta de resultados. Igualmente, las comisiones que pague por el mantenimiento de su cartera de acciones y todos los gastos que tenga el piso también son parte de su cuenta de resultados.

Como puede ver, las mejoras que consiga en su cuenta de resultados se traducirán en mejoras en su balance. Y, a su vez, las mejoras que consiga en su balance supondrán mejoras de su cuenta de resultados en el futuro. Por contra, si su balance se deteriora también lo hará su cuenta de resultados. En el caso de que su cuenta de resultados empeore, el balance podría verse disminuido, o no (si sus ingresos, aunque disminuyan, siguen siendo superiores a sus gastos no tendrá que vender ninguno de sus activos), pero aún en este último caso el empeoramiento de su cuenta de resultados supondrá que su balance no mejore tanto como podría haberlo hecho si no se hubiera producido ese deterioro de la cuenta de resultados. La dependencia entre ambas es **total**.

8.2 El presupuesto

El presupuesto no es más que la cuenta de resultados que esperamos tener el año que viene. Salvo casualidad, la primera vez que haga un presupuesto estará a mitad de año, y por tanto el primer presupuesto será una combinación de lo que ya ha sucedido en lo que llevamos del presente año y lo que queda hasta que finalice el mismo.

Se trata de mejorar nuestra situación actual trabajando sobre los ingresos y los gastos.

Por la parte de los **ingresos** debemos ver qué posibilidades hay de aumentarlos. Esto no es muy original, porque todo el mundo desea ganar más dinero, y generalmente ya está buscando un trabajo mejor en el que gane más dinero. En el caso de los autónomos y empresarios, su preocupación por aumentar los ingresos de su negocio es una constante diaria, así que probablemente no habrá ni uno solo que no esté ya trabajando sobre ello.

Pero en muchos casos es posible aumentar los ingresos fuera del trabajo o el negocio, y no todo el mundo lo tiene en cuenta. Hay muchas aficiones que pueden dar dinero, como ser entrenador de equipos infantiles o construir maquetas de muchos tipos. También hay actividades que pueden generar dinero a tiempo parcial, como dar clases particulares o montar pequeños negocios que no dan muchos ingresos pero requieren poco tiempo, y poca o nula inversión económica.

Un ejemplo sería la compra-venta de objetos en ebay, que algunas personas han llegado a convertir en su negocio a tiempo completo. Consiste en comprar cosas en lotes, o una a una, pero a precios infravalorados, en ebay o fuera de ebay, y después revenderlas a un precio superior. Vivir solo de esto no es nada fácil, y es muy arriesgado, pero puede ser un buen complemento para muchas personas.

No puedo hacer una lista exhaustiva porque las posibilidades son casi infinitas, pero mucha gente que no ha considerado nunca ingresar dinero fuera de su trabajo principal tiene tiempo y posibilidades de hacerlo, si empieza a pensar sobre ello y a madurar las ideas que le vayan viniendo a la cabeza.

En cuanto a los **gastos**, una vez hecha la lista de los gastos que tenemos actualmente se trata de ir analizándolos uno a uno, para ver cuáles podemos eliminar o reducir.

Hay gastos que son fijos y no se puede hacer nada sobre ellos. La cuota de la comunidad de vecinos es la que es, y no hay forma de rebajarla (a no ser que usted sea el presidente, o encuentre la forma de bajar los gastos de la comunidad y el resto de vecinos aprueben su propuesta), y lo mismo sucede con los impuestos anuales asociados a su vivienda (Impuesto de Bienes Inmuebles, etc). Podría vender su vivienda y comprar otra con menos gastos, pero este tipo de cambios tan drásticos es parte el proyecto personal de vida que comentamos en el capítulo 1, y debe tratarse en esa fase.

Otros gastos son imprescindibles en cuanto al hecho de que deben realizarse sí o sí, pero su cuantía puede variar. Ejemplos claros son la electricidad, la ropa o la comida. No se puede vivir sin estas 3 cosas, pero se puede gastar más o menos en ellas. En este tipo de gastos se puede trabajar, y mucho. Hay gente que ya los tiene bien ajustados, pero otras personas pueden ahorrar bastante dinero reduciendo este tipo de gastos y, muy importante, sin bajar su calidad de vida. Optimizar la compra diaria buscando las mejores ofertas en los 2-3 supermercados que tenga más cercanos y mirando las diferencias de precios entre unas marcas y otras puede suponer ahorros muy importantes, porque el gasto del supermercado es uno de los más habituales, y a la vez de los de mayor importe.

El tercer tipo de gastos son los que se pueden eliminar. Aquí entran todos los gastos relacionados con el ocio, por ejemplo. Que se puedan eliminar no quiere decir que haya que eliminarlos todos. Es prácticamente imposible vivir sin gastar nada en estos gastos «eliminables», pero se trata de ver cuáles estamos teniendo ahora, y cuáles de ellos realmente nos merecen la pena. Elegir entre unos y otros depende mucho de cada persona, y no se pueden dar reglas generales.

Para Antonio ir al cine es imprescindible, mientras que comer en restaurantes es algo que no le atrae prácticamente nada, y sin embargo para Cristina ir de restaurantes es imprescindible, mientras que la televisión de pago, la paga, pero casi no la ve, y si no la tuviera ni se acordaría de ella.

El objetivo principal es reducir el gasto total para poder ahorrar más, y aumentar nuestro patrimonio más rápidamente. Esto es compatible, incluso, con aumentar algunos gastos que nos atraen especialmente.

Por ejemplo, a Antonio siempre le ha gustado mucho ir al cine, pero no iba todo lo que quería porque el dinero no le llegaba. Al controlar sus gastos y hacer el presupuesto se ha dado cuenta de que reduciendo y eliminando gastos que no le resultaban imprescindibles puede ir al cine más veces de las que ha estado yendo hasta ahora, y a la vez puede ahorrar dinero para invertirlo, cosa que no podía hacer hasta ahora.

Una cosa **imprescindible** en cualquier presupuesto es tener en cuenta que siempre tendremos **gastos extraordinarios**. A principio de año no sabemos cuáles serán, pero sabemos que los tendremos, aunque no sepamos la cifra exacta. No sabemos si el año que viene se nos estropeará la lavadora, nos invitarán a alguna boda, se nos romperán unos zapatos o el coche tendrá una avería, pero lo que sí sabemos seguro es que surgirán situaciones que ahora desconocemos, y que nos harán gastar algo de dinero. Por eso siempre hay que reservar una partida en el presupuesto para estos gastos extras. Es difícil dar reglas generales para establecer la cuantía de esta partida de gastos extras, ya que las circunstancias de unas personas son muy distintas a las de otras. Al principio se puede establecer en un 10 % de los ingresos, por ejemplo, y a medida que se vaya cogiendo experiencia se podrá ir ajustando mejor.

Otra cosa **imprescindible** es **diferenciar** los ingresos **ordinarios** de los **extraordinarios**. Los extraordinarios son, por definición extraordinarios, y deben ser muy bien recibidos, pero no deben tratarse como si se fueran a repetir en el futuro. Por ejemplo, mucha gente cobra una parte del sueldo fija y otra variable en función de determinados objetivos. Esto está muy bien, pero al hacer planes de futuro no hay que considerar que los ingresos extraordinarios son algo seguro, y mucho menos endeudarse contando con ellos, claro. Una vez que se reciben los ingresos extraordinarios se distribuyen como se estime más oportuno, pero no cuente con que los volverá a recibir. Si los vuelve a recibir, alégrese, y gestiónelos lo mejor posible, pero nunca trate los ingresos extraordinarios como si fueran ordinarios.

8.3 Determine cuál es su inversión principal

Todas las empresas tienen al menos un negocio principal, y en ocasiones otros menos importantes. Las empresas petroleras son buenas extrayendo, procesando y vendiendo petróleo, por ejemplo, y ese es su negocio principal. Además de eso suelen tener una división química, porque una vez que se tiene la estructura necesaria para dedicarse al

negocio del petróleo, la inversión necesaria para entrar en el negocio de la química es relativamente baja, aunque la química no sea su negocio principal. Algunas de ellas también tienen otros negocios como el eléctrico, para diversificar su riesgo y aumentar sus oportunidades.

De forma similar, cada persona debe determinar cuál va a ser su inversión principal, y si tendrá o no otras accesorias. Generalmente, como puede desprenderse de lo visto hasta ahora, las 2 inversiones principales que suelen elegir los inversores son la Bolsa y/o los inmuebles. Algunos inversores deciden invertir solamente en Bolsa, otros solamente en inmuebles, y otros parte en Bolsa y parte en inmuebles.

Usted debe elegir como inversión principal aquella en lo que tenga más conocimientos, o en la que crea que va a poder adquirir más conocimientos, si considera que aún no tiene los suficientes. A esto es a lo que debe dedicar la mayor parte de su patrimonio.

Puede suceder que entienda más de una cosa que de otra, pero que también de esta segunda llegue a tener unos buenos conocimientos, y en ese caso podría dedicar una parte más pequeña de su patrimonio a este segundo tipo de inversión. Es muy importante que se evalúe a sí mismo, y no invierta en algo solo porque cree que potencialmente puede ser muy rentable, pero sin llegar a saber cómo funciona ese algo.

Cuanto mayor sea su nivel de conocimiento sobre algo, mayor debe ser su inversión en esa actividad, y a medida que baja su nivel de conocimiento debe bajar también la parte de su patrimonio que dedique a esas actividades secundarias, siempre y cuando tenga unos conocimientos **mínimos** para invertir con cierta seguridad. Si sus conocimientos actuales no llegan a ese mínimo pero considera que cierto tipo de inversión es atractivo, primero debe elevar sus conocimientos en esa materia, y después comenzar a invertir en ella.

Volviendo al ejemplo de las petroleras, algunas están especializadas en encontrar zonas donde puede haber petróleo, pero una vez encontrado no sacan ese petróleo ni lo procesan ni lo venden como gasolina, *etc.* Otras sin embargo no buscan petróleo, pero cuando otra empresa lo ha encontrado son muy buenas sacando ese petróleo y vendiéndoselo a una tercera.

Con la Bolsa y los inmuebles sucede algo similar.

Algunos inversores son buenos invirtiendo a largo plazo, y otros obtiene mejores resultados en plazos medios. Unos conocen mejor las grandes empresas tradicionales, y

otros las tecnológicas o las pequeñas empresas que se dedican a determinadas actividades. Cada uno obtendrá los mejores resultados invirtiendo en aquello que conoce mejor. Si el que conoce mejor a las grandes empresas invierte en tecnológicas y el experto en tecnológicas comienza a invertir en pequeñas empresas, probablemente los resultados de ambos empeorarán.

Lo mismo sucede con los inmuebles. No es lo mismo alquilar locales comerciales en zonas céntricas de grandes ciudades que alquilar apartamentos en zonas turísticas, o reformar y vender pisos. Cada forma de invertir en inmuebles requiere unos conocimientos específicos, y el que sabe de una cosa puede no saber de otra.

Probablemente muchos lectores estén pensando en este momento; «Vale, me parece bien. Pero yo estoy empezando y ahora mismo no entiendo de nada, **¿qué hago?**».

Si usted está iniciándose debe empezar a estudiar sobre aquello que más le atraiga en un principio y que por la razón que sea, incluso la intuición, le parezca que le va a dar mejores resultados. Puede ser un tipo de inversión o varios. Si elige demasiados le costará profundizar lo suficiente. A medida que vaya profundizando en las formas de invertir que haya elegido inicialmente, algunas se confirmarán como buenas opciones para usted, otras las descartará, y otras que en un principio no le habían parecido interesantes empezarán a llamarle la atención, y comenzará a dedicarles más tiempo. Tras un tiempo de análisis conseguirá determinar en qué es usted bueno, o en qué puede llegar a serlo, y con algo de dedicación y estudio conseguirá determinar cuál va a ser su inversión principal y si tendrá o no otras inversiones secundarias.

Además de decidir en qué invertir es muy importante decidir correctamente **cuánto** invertir en cada tipo de activo o estrategia.

Por ejemplo, es posible que usted tenga o llegue a tener unos conocimientos suficientes para invertir en Bolsas emergentes. Pero ¿Cuánto debería invertir en Bolsas emergentes? No es lo mismo dedicarlas el 5 % de su patrimonio que el 20 % o el 60 %. Puede que para una persona determinada invertir el 2 % de su patrimonio en la Bolsa India sea una decisión prudente e inteligente, pero invertir el 30 % sea una grave irresponsabilidad.

Determinar el porcentaje de su patrimonio que va a dedicar a cada tipo de inversión es absolutamente crucial, y depende totalmente del conocimiento que usted tenga sobre dichas inversiones.

8.4 ¿Cuáles deberían ser las inversiones principales de un inversor medio?

Las inversiones principales que usted debería tener deberían ser aquellas que, teniendo conocimientos suficientes sobre ellas, le produzcan la **mayor rentabilidad esperada a largo plazo**.

Es importante que usted conozca aquello en lo que invierta, porque puede haber personas que obtengan rentabilidades muy superiores a la media con inversiones que tienen un potencial teórico mediocre. El conocimiento de estas personas les hace comprar y vender en momentos óptimos, y eso les da una rentabilidad que esas mismas personas a lo mejor no obtendrían en otras inversiones que tienen un potencial teórico mayor.

En cuanto a la rentabilidad futura, nadie la sabe, por eso hablo de rentabilidad esperada. En las finanzas, como en la vida en general, lo inteligente es actuar en base a las **probabilidades** de éxito.

Concretando, creo que la inversión principal del inversor medio debería ser la **Bolsa**. A largo plazo, hasta ahora ha sido más rentable que los inmuebles, y en el futuro creo que seguirá siendo así. Incluso es probable que aumente la diferencia a favor de la Bolsa, por cuestiones como la Globalización y la posible liberalización del suelo que ya hemos comentado.

En este enlace puede ver un estudio sobre la rentabilidad que puede esperarse la Bolsa a largo plazo:

<http://www.invertiren bolsa.info/foro-inversiones/showthread.php?1934-Estudio-de-BME-sobre-la-inversi%F3n-a-largo-plazo-entre-1980-y-2010>

Si una persona entiende mucho de inmuebles, esta podría ser su inversión principal, pero la mayoría de la gente ganará más dinero con la Bolsa que con los inmuebles, a pesar de todas las creencias en sentido contrario que están tan arraigadas entre mucha gente. Si se decide por la Bolsa, las probabilidades están más a su favor que si se decide por los inmuebles.

Evidentemente, Bolsa e inmuebles son compatibles, en las proporciones que cada uno estime oportuno.

8.4.1 Diversifique, pero sabiendo lo que hace

Diversificar es fundamental, porque es la forma que tiene un inversor de **protegerse**. No se diversifica para aumentar la rentabilidad, porque si supiéramos cuál va a ser la inversión más rentable en los próximos X días, meses o años, pondríamos en ella todo nuestro dinero.

Pero no lo sabemos, y por eso es mucho más prudente diversificar entre varias opciones que intentar adivinar cuál va a ser la mejor inversión, y poner en ella todo lo que tenemos.

La diversificación en primer lugar **protege de la ruina**. Si metemos todo nuestro dinero en algo que se va al traste, nos habremos arruinado. Esto es evidente y fácil de entender, pero la diversificación además nos **protege de la mediocridad** de resultados que queremos evitar.

Si metemos todo nuestro dinero en una empresa o un inmueble que resulta tener un rendimiento mediocre, no habremos conseguido nuestro objetivo de obtener una buena rentabilidad.

A lo mejor acertamos en que la Bolsa era una buena inversión, pero justo la empresa que elegimos no resultó serlo, por determinadas razones. O acertamos en que los locales en tal ciudad iban a ser una buena inversión, pero en nuestro local hubo problemas con el inquilino, y aunque los locales de esa ciudad en conjunto resultaron ser una buena inversión, con el nuestro ganamos menos dinero que si hubiéramos comprado bonos del Tesoro, y tuvimos muchos más quebraderos de cabeza.

También por esto hay que diversificar, no solo para evitar la ruina. Diversificar da seguridad y ayuda a evitar la mediocridad por accidentes o mala suerte.

Pero siempre hay que diversificar entre aquellas inversiones que se conocen lo suficientemente bien, porque **si invertimos en algo que no conocemos, en lugar de reducir el riesgo lo estamos aumentando**. Y al diversificar lo que buscamos es precisamente lo contrario, reducir los riesgos.

Si usted invierte en Bolsa y no sabe nada de la Bolsa japonesa, comprar acciones de empresas japonesas no reduce el riesgo de su patrimonio sino que lo aumenta.

No está más diversificado, entendiendo por tal el que tiene un menor riesgo, el que tiene un mayor número de inversiones, sino el que reparte su dinero de forma equilibrada entre aquellas inversiones que conoce lo suficientemente bien.

Una persona que invierta solo en Bolsa puede correr muchos menos riesgos que otra que además de invertir en Bolsa también lo hace en inmuebles y cuadros, pero no entiende lo suficiente ni de Bolsa, ni de inmuebles, ni de cuadros.

8.4.2 La importancia de las rentas estables

Aunque es una cuestión opinable, para mí es fundamental que las inversiones produzcan una renta **estable**. Es muy habitual, incluso entre expertos, despreciar las rentas y centrarse en las revalorizaciones del capital, pero creo que **es difícil expresar con palabras la importancia de las rentas estables al invertir**.

Está claro que hay personas que pueden obtener, comprando y vendiendo en los momentos oportunos, una rentabilidad mucho mayor a su capital de la que obtendrían si su prioridad fuesen las rentas. Pero creo que está igual de claro que estas personas son una **minoría a nivel mundial**. Es muy importante que quede claro que me refiero a la rentabilidad obtenida **a lo largo de toda la vida del inversor**, no a unos pocos años. En unos pocos años cualquiera puede obtener importantes revalorizaciones del capital, lo que pasa es que otros años no será así ni mucho menos, y lo que importa es el resultado global y la estabilidad que nuestras inversiones le den a nuestra vida en todo momento.

También es muy importante entender que dar prioridad a las rentas no significa renunciar a la revalorización del capital. De hecho, **los inversores que tienen como prioridad las rentas suelen tener revalorizaciones del capital mucho mayores y mucho más estables y sostenibles** que aquellos otros que se centran en obtener la máxima revalorización de su capital. No siempre es así, pero volvemos al tema de las probabilidades; **si usted da mucha importancia a las rentas estables tiene unas probabilidades muy altas de obtener una revalorización de su capital muy por encima de la media**.

La razón de que esto sea así no es ningún misterio. Si una inversión da una renta estable muy alta tiene muchas probabilidades de estar infravalorada. No es así el 100 % de las veces, pero las probabilidades están a su favor, y con un poco de formación conseguirá distinguir las inversiones infravaloradas de las que podrían ser un espejismo. La clave está en que no solo hay que tener en cuenta la renta presente, sino

también las estimaciones acerca de la renta que dé esa inversión en el **futuro**. La cifra exacta no la conoce nadie, por muy experto que sea, pero una estimación aproximada no es tan difícil de hacer en la mayoría de los casos. Y si en algún caso le resulta difícil de hacer esa estimación, pues entonces lo más prudente es que deje pasar esa oportunidad.

Además, y unido con lo anterior, **las inversiones que dan una renta estable son mucho más fáciles de analizar y de predecir**. Lo cual supone que tenemos mucho más fácil conocerlas mejor que aquellas otras que no dan una renta estable. Como hemos visto antes, es muy importante invertir en aquello que se conoce. Las inversiones que dan una renta estable son más fáciles de conocer, y además tienen expectativas de revalorización superiores a la media.

8.4.3 Las rentas estables y los proyectos personales

Como vimos en el Capítulo 1, la forma en que usted invierta su dinero es un medio para alcanzar los objetivos que se haya marcado en su proyecto personal de vida. No tengo ni idea de cuál será el proyecto de cada lector de este libro, pero sí sé que en todos esos proyectos habrá una característica común:

Usted tendrá unos gastos habituales y regulares

Y la mejor forma de cubrir esos gastos habituales y regulares es **tener unas rentas estables iguales o superiores a esos gastos**. No se trata de tener un patrimonio valorado en X euros o dólares, sino de que las rentas que nos produce nuestro patrimonio sean suficientes para cubrir los gastos de la vida que queremos llevar. No es importante que el precio de mercado de nuestras inversiones caiga un 20 % o suba un 30 % en 1 año, sino que las rentas que nos produce ese patrimonio nos permitan vivir como deseamos.

Este tema es crucial.

Cuando la mayoría de la gente habla de cosas como ser millonario y dejar de trabajar, lo habitual es utilizar expresiones como «si tuviera tanto dinero dejaría de trabajar». El problema es determinar cuánto es ese «tanto dinero». Tiene que ser mucho, desde luego, pero ¿cuánto? Esto es lo que hace que mucha gente pierda la motivación por ahorrar e invertir, y renuncie a ello, renunciando a **cambiar su vida de verdad**.

La gente que tiene esta mentalidad ve su situación financiera a lo largo de su vida como si fuera el perfil de una montaña. Mientras ahorran, la cantidad de dinero va

subiendo hasta llegar a la cima, que es el momento en que dejarían de trabajar. A partir de ese momento comienza el descenso. Como ya no trabajarán, se irán «comiendo» el dinero que han ahorrado a lo largo de su vida, esperando que no se acabe antes de tiempo.

El problema es determinar cómo de alta debe ser la «cima» (¿medio millón de euros?, ¿1 millón de euros?, ¿3 millones de euros?...), y a qué edad deben alcanzarla (¿40 años está bien o es demasiado pronto?, ¿y 50?, ¿y 60, me llegará hasta que me muera, o se me acabará antes?).

Responder a estas preguntas es **imposible**, y por eso es normal que la gente se bloquee. De hecho la idea en sí misma no resulta muy atractiva si se piensa con un poco de perspectiva; Pasarse un montón de años ahorrando para dejar de trabajar, y a partir de ahí pasarse el resto de la vida angustiados preguntándonos si habremos acertado con la «cima» de nuestra montaña, o se nos acabará el dinero antes de que nos muramos. Bastante deprimente, la verdad.

Hay que cambiar el planteamiento totalmente. Lo importante son las rentas que nos dé nuestro patrimonio en el futuro. Esas rentas deben crecer a largo plazo por encima de la inflación, con sus altibajos normales, de forma que una vez que dejemos de trabajar la ladera de la montaña no solo no caiga, sino que siga subiendo. En realidad no hay «montaña», porque no hay «cima». Es una subida continua, en la que **cuanto más tiempo pase, mayor es nuestro patrimonio, y mayor es nuestro poder adquisitivo**, incluso aunque nos gastemos todas las rentas para vivir de ellas. Imagino que esta visión de su futuro le parecerá mucho más atractiva e ilusionante que la tradicional de pasar media vida angustiado subiendo la «montaña» solo para pasar la otra media angustiado bajando la «montaña».

8.4.4 El crecimiento es fundamental

Lo más importante de cualquier inversión es el **crecimiento que tenga en el futuro**. Lo barato o caro que estén ahora unas acciones o un inmueble depende totalmente de cuánto crezcan en el futuro los resultados de la empresa y el valor del inmueble.

A veces una inversión aparenta estar muy barata si analizamos los datos presentes, pero si en el futuro los beneficios de esa empresa caen o el alquiler que se puede pedir por ese inmueble disminuye, entonces es muy posible que no esté tan barata como parece.

Lo que importa es el futuro, no el pasado.

Cuanto más rápidamente aumenten los beneficios de una empresa, más rápidamente aumenta el valor de sus acciones. Si los beneficios se estancan, caen o crecen por debajo de la inflación, entonces el valor de esas acciones en términos de poder adquisitivo disminuye, y el inversor se empobrece.

Esta es la razón por la que a largo plazo la renta variable es mucho más rentable que la renta fija. La renta variable crece, mientras que la renta fija se queda estancada. Lo veremos con un sencillo ejemplo:

Supongamos que en un momento determinado los bonos del Estado dan un interés del 5 %, mientras que las acciones de las principales empresas dan una rentabilidad por dividendo del 3 %.

Mucha gente al ver esto piensa «¿qué sentido tiene invertir en Bolsa para obtener una rentabilidad menor corriendo un riesgo mayor?». La realidad es que **sí tiene sentido**. Para contestar a esta pregunta hay que estudiar el comportamiento de ambas opciones a largo plazo teniendo en cuenta:

1. La evolución del capital a lo largo de los años
2. La evolución de los intereses/dividendos a lo largo de los años
3. La influencia de la inflación tanto en el capital como en las rentas (intereses y dividendos)

El valor de las acciones debe compararse con el capital invertido en la renta fija, y el dividendo cobrado con los intereses que se obtienen de la renta fija.

En primer lugar estudiaremos la evolución del capital y de los intereses/dividendos, suponiendo que el beneficio por acción (o BPA, es la parte del beneficio total de la empresa que le corresponde a cada acción) y el dividendo por acción (la parte del beneficio por acción que la empresa entrega a sus accionistas en dinero efectivo para que dispongan de él como deseen) de las principales empresas crecen a un ritmo del 10 % anual. La cotización de una acción a largo plazo sigue la senda que le marca el beneficio por acción, por lo que consideraremos que también sube un 10 % al año, aunque en la práctica la volatilidad de la cotización es superior a la volatilidad del BPA y del dividendo, y esta subida no se producirá de forma lineal y uniforme. Veamos la evolución de ambas alternativas a medida que pasan los años:

Año	Capital en renta fija	Intereses renta fija	Capital en acciones	Dividendos
1	100,00	5,00	100,00	3,00
5	100,00	5,00	146,41	4,39
10	100,00	5,00	235,79	7,07
20	100,00	5,00	611,59	18,35
30	100,00	5,00	1586,31	47,59
40	100,00	5,00	4114,48	123,43
50	100,00	5,00	10 671,90	320,16

Ni el capital ni los intereses de la renta fija crecen, permanecen siempre «congelados». El valor de las acciones y los dividendos, sin embargo, crecen en **progresión geométrica**. Los primeros años no hay mucha diferencia entre ambas opciones (aunque la renta variable tiene una rentabilidad total superior desde el principio), pero a medida que va pasando el tiempo las diferencias son **espectaculares**.

En la tabla anterior hemos supuesto que no se reinvierten ni los intereses de la renta fija ni los dividendos de las acciones. En caso de que se reinvirtieran ambos, la diferencia a favor de la renta variable crecería fuertemente, porque los intereses de la renta fija se reinvertirían a una tasa inferior (5 %) a la de la renta variable (10 %). Por ejemplo, a los 50 años en renta fija se acumularían un total (capital + intereses) de 1092,13 euros, mientras que las acciones tendrían un valor de 39 888,13 euros, y pagarían un dividendo solamente en ese año de 1196,64 euros.

Las rentas que le dé hoy su patrimonio son muy importantes, pero **son mucho más importantes las rentas que le dé dentro de 10, 20 o 40 años**. A veces hay decisiones que mejoran las rentas a corto plazo a costa de disminuirlas a largo plazo. Procure evitar este tipo de decisiones, y no se obsesione con el corto plazo olvidando el largo plazo.

8.4.5 Por qué no es posible vivir de los intereses de la renta fija

En cualquier inversión hay que tener en cuenta la inflación. Veremos el mismo ejemplo suponiendo una inflación media del 4 % al año durante esos 50 años.

En la siguiente tabla se muestran los mismos valores que en la tabla anterior pero ya deflactados, es decir, se muestra su equivalente en dinero de hoy. Por ejemplo, si a día de hoy con 100 euros podemos comprar comida para 10 días dentro de X años con 100 euros solo podremos comprar esa misma comida para 2 días. Expresado de otra forma se puede decir que 100 euros del año X equivalen a 20 euros de hoy, porque con 100 euros en el año X podremos comprar lo mismo que con 20 euros hoy; comida para 2 días.

Año	Capital renta fija deflactado	Interés renta fija deflactado	Valor acciones deflactado	Dividendo deflactado
1	100,00	5,00	100,00	3,00
5	85,48	4,27	125,15	3,75
10	70,26	3,51	165,67	4,97
20	47,46	2,37	290,29	8,71
30	32,07	1,60	508,65	15,26
40	21,66	1,08	891,28	26,74
50	14,63	0,73	1561,74	46,85

En esta tabla tampoco se han reinvertido los intereses de la renta fija ni los dividendos de las acciones. En caso de hacerlo, como en el caso anterior, la diferencia a favor de la renta variable aumentaría en gran medida.

Esta segunda tabla refleja la situación real y, como puede verse, una persona joven no puede vivir de las rentas de la renta fija toda su vida (suponiendo que cumple con la

esperanza de vida media), ni aún «comiéndose» el capital. Es muy habitual oír a mucha gente decir que en caso de que les tocara la lotería meterían todo el dinero en renta fija y vivirían de los intereses, porque «**no quieren arriesgar**». Como puede verse en esta última tabla, esa opción, tan segura en apariencia, no solo es muy arriesgada, sino que es totalmente **inviable** en el largo plazo, y lo que realmente asegura es la ruina.

A los 20 años, por ejemplo, su patrimonio se habría reducido a menos de la mitad, y tendrían que gastar menos de la mitad de lo que gastaban el primer año para no consumir nada del capital. Y el problema es que todo les costaría mucho más que 20 años antes, cuando empezaron a «vivir de las rentas». No tiene más que acordarse de cuánto le costaba a usted hace 20 años la ropa, la comida, los coches, *etc.* Si no había nacido o era demasiado pequeño, pregunte a sus padres y abuelos, y verá cómo son las diferencias de precios con 20 años de por medio.

En el momento en que se tuviera que empezar a gastar parte del capital acumulado, el camino hacia la ruina total se aceleraría de forma muy significativa.

Podrían hacerse otras simulaciones con diferentes valores para la revalorización de la Bolsa, la inflación media y la rentabilidad de la renta fija. Los valores obtenidos en las tablas cambiarían, pero las conclusiones serían las mismas.

8.5 Optimice su balance

Una vez que ha determinado cuál va a ser su inversión principal y, opcionalmente, sus inversiones secundarias, el siguiente paso es optimizar su balance actual, para adaptarlo a sus nuevos planes.

Debe analizar cada uno de sus activos (las cosas que tiene, para entendernos), y determinar si es válido para su inversión principal o alguna de las secundarias. Se encontrará con 2 casos distintos:

1. Cosas que ya tiene y que pertenecen a las inversiones que ha elegido. En este caso lo que debe hacer es mantenerlas en su poder. Por ejemplo, Marta ha decidido que su inversión principal va a ser invertir en acciones de empresas sólidas, los llamados *blue chips*, y ya tiene compradas acciones de la eléctrica española Iberdrola. Decide que Iberdrola se ajusta a su inversión principal, la inversión en acciones de empresas sólidas, y lo único que tiene que hacer es seguir manteniéndola.
2. Cosas que tiene actualmente pero que no se ajustan a sus inversiones elegidas. Marta, la chica del ejemplo anterior, además de las acciones de Iberdrola tiene otras

acciones de Sniace y una plaza de garaje por la que cobra un alquiler. Ni Sniace, una pequeña empresa española con un negocio muy volátil, ni la plaza de garaje son acciones de empresas sólidas, y por tanto lo que debe hacer Marta es deshacerse de ellas para comprar más acciones de *blue chips* con el dinero que obtenga de estas ventas. ¿Debe vender ambas cosas inmediatamente? No, lo que debe hacer inmediatamente es tomar la decisión de venderlas, porque no se ajustan a sus planes de futuro, pero debe buscar el mejor momento, dentro de sus estimaciones, para hacerlo. Ese mejor momento puede ser mañana, el mes que viene o dentro de 2 años. En unos casos se estimará que lo mejor es vender estos activos rápidamente, y en otros casos quizá sea preferible mantenerlos durante un tiempo, para obtener un precio mejor.

Para elegir el momento de vender es **imprescindible** tener en cuenta el **coste de oportunidad**.

Supongamos que Marta quiere comprar acciones de Telefónica con el dinero que obtenga por la venta de la plaza de garaje. Cree que las plazas de garaje van a subir, y decide que ahora no es el mejor momento de venderla, porque dentro de un tiempo obtendrá más dinero por ella. Si no tiene en cuenta nada más que si las plazas de garaje van a subir o no en el futuro, está haciendo un análisis **incompleto**, y es posible que tome una decisión errónea, incluso aunque las plazas de garaje efectivamente suban.

Si Marta vende ahora su plaza de garaje obtendría 10 000 euros, pero cree que dentro de 1 año podrá obtener unos 12 000 euros. Hasta aquí la forma de proceder de Marta es correcta, pero además de eso debe estimar también lo que van a hacer las acciones de Telefónica de aquí a 1 año. Ahora mismo cotizan a 12,50 euros, por lo que si Marta vende hoy su plaza de garaje por 10 000 euros podría comprar 800 acciones de Telefónica ($10\,000 / 12,50 = 800$).

Si dentro de 1 año Marta consigue vender su plaza de garaje por 12 000 euros y las acciones de Telefónica siguen cotizando a 12,50 euros, podrá comprar 960 acciones ($12\,000 / 12,50 = 960$), con lo que habrá acertado en su decisión, y esperar 1 año le habrá supuesto que tiene 160 acciones de Telefónica más que si hubiera vendido la plaza de garaje 1 año antes por 10 000 euros.

Pero si las acciones de Telefónica han subido hasta los 16 euros, con los 12 000 euros que le han dado por la plaza de garaje solo podrá comprar 750 acciones de Telefónica ($12\,000 / 16 = 750$). En este caso Marta ha acertado en que las plazas de garaje iban a subir, pero las acciones de Telefónica han subido más que las plazas de garaje, y habría sido mejor que hubiera vendido la plaza de garaje por 10 000 euros, porque de esa forma ahora tendría 50 acciones más de Telefónica.

Además, hay que tener en cuenta otra consideración adicional, que es la **fiscalidad**. La fiscalidad depende no solo de cada país, sino también del momento, por lo que debe consultarla y tener información actualizada sobre la fiscalidad de su país. En el momento en que usted está leyendo estas líneas, la fiscalidad de España es distinta a la de Colombia, Perú, México o Chile. Y la fiscalidad que tiene hoy Argentina probablemente será distinta de la que la propia Argentina tenga el año que viene, o dentro de 5 años.

Supongamos que en su país actualmente por la venta de las plazas de garaje se paga un 20 % de la plusvalía obtenida.

Marta compró su plaza de garaje por 7000 euros, así que si la vende por 10 000 euros obtendrá una plusvalía de 3000 euros, y por tanto deberá pagar a Hacienda 600 euros (600 es el 20 % de 3000), y le quedarán 9400 euros para comprar acciones de Telefónica.

Si espera a vender la plaza de garaje por 12 000 euros, entonces la plusvalía que obtendrá será de 5000 euros ($12\ 000 - 7000 = 5000$), tendrá que pagar a Hacienda 1000 euros (1000 es el 20 % de 5000), y le quedarán 11 000 euros para invertir en Telefónica.

Con todo esto tenemos que si Marta hubiese vendido la plaza de garaje en el primer momento por 10 000 euros habría podido comprar 752 acciones de Telefónica ($9600 / 12,50 = 752$), mientras que si hubiese esperado 1 año para venderla por 12 000 euros, solo habría podido comprar 687 acciones de Telefónica con los 11 000 euros que le habrían quedado después de pagar a Hacienda ($11\ 000 / 16 = 687$). Al vender más cara la plaza de garaje también ha tenido que pagar más impuestos, y eso ha aumentado la diferencia en el número de acciones de Telefónica que habría podido comprar entre una alternativa y otra.

Lo que acabamos de ver es el coste de oportunidad, y **es importantísimo tenerlo presente en todo momento**. La mayoría de la gente no piensa en él, y ni siquiera se da cuenta del dinero que deja de ganar en muchas ocasiones por este motivo.

En el caso que hemos visto, la mayoría de la gente que hubiese esperado a vender la plaza de garaje por 12 000 euros habría considerado que la espera le habría supuesto ganar 2000 euros. Pero en realidad, como hemos visto, la espera no le ha supuesto ganar 2000 euros, sino tener un patrimonio inferior al que podría tener, porque en lugar de las 752 acciones de Telefónica que podría tener solo tiene 687.

Siempre que haga una operación de este tipo debe tener en cuenta el coste de oportunidad, **siempre**. Evidentemente no sabemos si dentro de 1 año por la plaza de

garaje nos van a dar los 12 000 euros que esperamos, más o menos, igual que tampoco sabemos si Telefónica estará a 16 euros, a 22 o a 10. Lo que trato de decirle es que para tomar la decisión tiene que pensar en la evolución de ambos activos, el que quiere vender y el que desea comprar, no solamente en el que desea vender, como si el que desea comprar no fuera a moverse y se quedara esperándole durante el tiempo que usted tarde en vender el activo que no desea mantener.

Un fallo muy habitual respecto al coste de oportunidad es el que se comete con las acciones que no se desean tener una vez que el inversor reorganiza sus finanzas y en ese momento se encuentra con que están por debajo del precio al que las compró.

Marta, por ejemplo, compró esas acciones de Sniace pero la verdad es que ya no recuerda por qué lo hizo. En algún sitio leyó que iban a subir por no recuerda qué motivo, pero desde entonces han bajado bastante, y ahora están por debajo del precio al que las compró. En casos así es muy habitual decidir que ya no se quiere tener estas acciones, pero decidir esperar a venderlas a que recuperen el precio al que se compraron. Como hemos visto, la forma correcta de actuar es tener en cuenta el coste de oportunidad. Las acciones ya se compraron y han caído. Esperar a que vuelvan al precio al que las compramos, tarden los años que tarden, suele ser un error que es muy importante evitar, porque mucha gente cae en él. En muchas de estas ocasiones es mejor **cortar las pérdidas** y comprar acciones de una empresa que se ajuste a nuestros nuevos planes que esperar indefinidamente para «no perder», porque como hemos visto hay que tener en cuenta la inflación, la fiscalidad (las pérdidas que afloremos con esta venta pueden ayudarnos a reducir el pago de impuestos de otras operaciones positivas) y el coste de oportunidad. Si compramos hoy acciones de una empresa a 2 euros y dentro de 10 años las vendemos por los mismos 2 euros, la sensación de que no hemos perdido dinero es falsa, porque hemos perdido **poder adquisitivo**, y mucho.

8.5.1 Objetos de arte

Al hacer su balance algunas personas tendrán entre sus activos objetos de arte; cuadros, esculturas, muebles, botellas de vino de calidad, *etc.*

La mayoría de estas personas no serán expertos en arte, por lo que es poco probable que hayan decidido que este sea una de sus inversiones.

Una vez hecha la lista de objetos debe tratar de buscar un precio de mercado lo más aproximado posible para cada uno de ellos. Después tiene calcular cuánto representa

para usted cada uno de esos objetos en el total de su patrimonio, y cuánto le gusta a usted ese objeto para decidir si lo vende o no.

Si usted tiene un patrimonio de 1 millón de euros y un objeto que le gusta mucho valorado en unos 500 euros, puede conservarlo tranquilamente. Si en cambio su patrimonio es de 50 000 euros y tiene un objeto por el que podría obtener varios miles de euros, a no ser que ese objeto le guste muchísimo por el objeto en sí mismo o por razones sentimentales, lo razonable es que lo venda.

Todos los objetos que no le gusten y que no tenga un interés especial en mantener debería venderlos, para dedicar ese dinero a sus **inversiones principales**.

Las formas de vender objetos de arte están detalladas en el capítulo 5. Por mi experiencia, los mejores precios para obras de una cierta calidad se obtienen en las subastas presenciales y, si tiene suerte de encontrar uno bueno, a través de algún galerista de confianza. Las subastas de Internet en este tipo de objetos no suelen funcionar muy bien, porque los compradores suelen querer verlos, examinarlos, ver si tienen algún desperfecto, *etc.* Generalmente los compradores no suelen adquirir objetos de calidad a particulares, a no ser que el precio fuera muy atractivo (lo cual no interesa al vendedor). Para objetos de calidad baja puede ser mejor recurrir a los anuncios clasificados de Internet.

8.5.2 Coleccionables

La forma de actuar con los coleccionables (monedas, sellos, juguetes, libros, cromos, postales, objetos curiosos de todo tipo, etc) es bastante similar a la de los objetos de arte. Las principales diferencias suelen ser que su precio es menor, y que la cantidad de ellos que se tienen es bastante mayor. Esto supone que hay que dedicarles más tiempo que a los objetos de arte y a cambio se suele obtener menos dinero, pero no por eso hay que despreciarlos. Acuérdesse de lo que hablamos sobre las **semillas** y los **árboles**. Además, hay gente que tiene coleccionables, pero no tiene objetos de arte.

Algunos coleccionables muy apreciados se pueden vender en subastas presenciales, pero no es lo más habitual. Generalmente el mejor sitio para vender estos objetos es **Internet**. Dependiendo del tipo de objeto, a veces funcionan mejor las subastas por Internet, y otras los anuncios clasificados.

Si hay mucha demanda de compradores suelen ser mejores las subastas en sitios como ebay, porque se vende muy rápido y se suele obtener el mejor precio posible.

Aquí funcionan bien los sellos, las monedas, los juguetes de ciertas marcas como Scalextric, Barbie, Famobil/Playmobil, Star Wars, Madelman, Geyperman, *etc.* No todos los objetos de las categorías citadas se venden bien, depende de su rareza y de lo que estén de moda en ese momento, pero generalmente suele haber demanda para los objetos citados.

Si no hay mucha demanda permanente de compradores suelen funcionar mejor los anuncios clasificados, porque para que las subastas funcionen bien se necesitan varios compradores interesados que compitan entre sí y hagan subir el precio. Si solo hay un comprador interesado, se lo llevará por el precio de salida.

En subastas suele ser mejor poner precios de salida bajos, siempre que haya un número de posibles compradores razonable. El precio de salida bajo llama la atención de muchos de ellos, que se apuntan a seguir la subasta. Al ser un precio bajo, suele pujar alguien rápidamente, y las siguientes pujas también llegan con facilidad, porque el precio sigue siendo bajo aún después de unas cuantas pujas. Una vez que el precio llega a niveles razonables hay varios compradores que desean el objeto, y ven que otros han pujado por él, lo cual refuerza la percepción de que el objeto es interesante. La competitividad entre ellos, el querer ganar, el enganche emocional con el objeto y la subasta en sí, juegan a favor del vendedor. Si pone un precio de salida alto, muchos de los potenciales compradores lo verán, pasarán de largo, y todos los efectos que hemos comentado no entrarán en juego, porque apenas habrá compradores enganchados de una forma u otra a esa subasta.

Muchos compradores que no pagarían 50 euros por un objeto si lo ven anunciado directamente a ese precio en un anuncio clasificado, pueden llegar a pagar más, incluso bastante más, de 50 euros en una subasta, por los motivos que acabamos de ver. Incluso en objetos que tienen unas subastas muy activas puede suceder que los anuncios clasificados tengan muy pocas visitas, porque los compradores van directamente a las subastas y no tienen costumbre de rastrear los anuncios clasificados, con lo que costará vender los objetos a través de los anuncios clasificados. Pero para decidir entre un sistema y otro hay que ver primero si en las subastas hay suficientes compradores para que los precios se muevan con agilidad o no.

Habitualmente se saca más dinero si se sacan los objetos de la forma más individualizada posible. Con este tipo de objetos siempre hay que hacer algunos lotes, porque hay piezas que tienen un valor tan bajo que para el comprador no merece la pena pagar los gastos de envío si se sacan sueltas, y en cambio varias de ellas sí pueden atraerle. Pero cuantas más piezas saque de forma individualizada, más dinero obtendrá generalmente, aunque también más tiempo tendrá que dedicarle a este tema.

Quizá haya oído alguna vez que las colecciones de sellos tiene más valor si se venden enteras que si se venden serie a serie. No soy un gran experto, pero mi opinión es justo la contraria; si se venden enteras se obtiene un precio bastante más bajo por ellas. De hecho los profesionales del comercio de sellos lo que hacen es comprar colecciones enteras para venderlas al detalle. Da más trabajo vender serie a serie, pero en mi opinión sacará bastante más dinero.

Creo que lo mismo es válido para monedas, juguetes y cualquier otro tipo de coleccionable, porque los coleccionistas de lo que sea lo que buscan es justo las piezas que les faltan, y por las que ya tienen están dispuestos a pagar muy poco dinero, o incluso nada. Al vender una colección entera de lo que sea, todos los posibles compradores van a tener ya piezas de las que están en la colección, y por esas no pagarán nada. Sin embargo, por las que les falten sí pagarán un precio razonable.

Póngase en el lugar del comprador. Imagine que ve una colección de 1000 piezas en venta de la que usted ya tiene 800 piezas. ¿Cuánto pagaría por esas 800 piezas? Probablemente nada, o muy poco si cree que puede obtener más dinero al vender esas 800 piezas al detalle. Si compra la colección entera para revender las 800 piezas que ya tiene, tendrá que clasificarlas, poner los anuncios, gestionar la venta directa o subasta, hacer los envíos por correo, *etc.* Justo lo que debería hacer el vendedor de esa colección de 1000 piezas para maximizar su precio de venta.

8.5.3 Vaciar el trastero

Aún hay más cosas que se pueden vender. La mayoría de ellas se tiran, o se guardan y se olvida uno de que las tiene.

Está claro que por una mesa del siglo XVIII se paga más que por una mesa corriente y moliente fabricada hace unos pocos años, pero si ya no se usa esta última, también se puede vender. Sacaremos algo de dinero y haremos espacio.

Prácticamente cualquier objeto de uso habitual que no use se puede vender, si está en un estado aceptable, porque puede resultar útil a otras personas. Tampoco hay que engañarse, no se va a hacer rico de la noche a la mañana vendiendo lo que tenga olvidado en el trastero y los armarios. Pero acuérdesse de las **semillas** y los **árboles**. Además del dinero que saque vendiendo estos objetos, **aprenderá** cosas, aunque a lo mejor no se dé cuenta de ello. Vender es un arte, y con esto cogerá una práctica que le podrá ser muy útil el resto de su vida. El desarrollo de estas habilidades puede ayudarle

a mejorar sus ingresos en el trabajo, o a conseguir otro mejor del que tiene actualmente. Incluso le puede ayudar a montar su propia empresa.

Aún así habrá gente muy ocupada, o con un patrimonio y unos ingresos elevados, a los que no les merezca la pena dedicar ni a esto ni a vender los coleccionables que tenga un solo segundo. Si usted tiene una empresa, por ejemplo, no tendría sentido que el poco tiempo libre que tenga lo dedique a ordenar una colección de monedas o a vender unos esquis que ya no usa. El dinero que saque no le va a compensar el descanso que pierde, y ese cansancio acumulado le puede hacer dejar de ingresar en su empresa mucho más de lo que consiga vendiendo estas cosas. Pero puede que tenga hijos o sobrinos que sí tengan tiempo libre, y esta actividad les puede ayudar a aprender cosas que les serán muy útiles en el futuro. Incluso es posible que esta actividad les dé ideas para montar su propio negocio más adelante, aunque no tenga nada que ver con coleccionables ni con vender objetos usados.

8.5.4 Reserva permanente para imprevistos

Esto es algo que **todo el mundo debería tener**, independientemente de sus condiciones y la forma en que decida organizar su patrimonio. Cualquier persona puede tener un imprevisto en cualquier momento, y necesitar disponer de dinero con inmediatez.

Es importantísimo tener claro lo que es un imprevisto y lo que no lo es.

No son imprevistos el seguro anual del coche, las vacaciones, que se rompa la lavadora o que nos inviten a una comunión. Como vimos al hablar del presupuesto, esto son gastos habituales, aunque no mensuales, o gastos extras, con los que hay que contar todos los años al hacer el presupuesto a principios de año.

Los imprevistos a los que se refiere esta reserva son situaciones del tipo de quedarse en paro, una operación o enfermedad grave inesperada, *etc.*

Como hemos visto a lo largo del libro, la renta fija en cualquiera de sus modalidades no es una buena inversión a largo plazo, por su baja rentabilidad y el peligro de que la inflación reduzca nuestro poder adquisitivo. Por eso el grueso de su patrimonio no debe estar en renta fija. Pero la ventaja de la renta fija es que a corto plazo, y salvo las circunstancias especiales que vimos, es lo que menos fluctúa, y por tanto lo más adecuado para esta reserva para imprevistos.

La llamo «permanente» porque debe tenerse siempre, a lo largo de toda la vida. Esto es un contrasentido, porque he dicho que la renta fija no es un buen sitio para estar toda

la vida. En realidad esta reserva no hay que verla como algo que aumentará nuestra riqueza, sino como una **protección o seguro para el resto de nuestro patrimonio**, porque será lo que evite que tengamos que malvender una parte de nuestras mejores inversiones en un mal momento de mercado.

Por todo ello hay que buscar la cantidad justa, lo más aproximadamente posible, que debemos dedicar a esta reserva. Si nos quedamos cortos y llega el imprevisto, no será suficiente, y tendremos que deshacernos de parte de nuestras inversiones, y si nos pasamos y dedicamos demasiado dinero a esta reserva, estaremos incurriendo en un coste de oportunidad, y tardaremos más tiempo en alcanzar nuestros objetivos.

Es difícil dar reglas generales sobre qué cantidad debe tenerse en esta reserva. No es lo mismo un estudiante que un padre de familia. No es lo mismo un funcionario que un autónomo. Ni un autónomo soltero que vive en casa de sus padres que un autónomo con familia, coche y segunda residencia. Tampoco es lo mismo tener un Mercedes que un Seat, o no tener coche.

La variedad de circunstancias es casi infinita. Como mínimo creo que habría que tener en la reserva el equivalente a 6 meses de gastos. El máximo es difícil de establecer, porque depende mucho de la aversión al riesgo de cada uno, pero como orientación podría estar alrededor de 2 años de gastos.

Una vez que la persona decide jubilarse y vivir de las rentas esta reserva permanente creo que debería estar entre 2 y 4 años de gastos. Se podría tener algo menos, pero creo que se vive más tranquilo si al menos se tiene en la reserva el dinero que necesitaremos gastar los 2 próximos años.

Aprovechando este tema quiero comentar que no me gusta mucho la habitual distribución del patrimonio en porcentajes en el que se asigna un porcentaje importante a la renta fija. Por ejemplo, tener un 30 % en renta fija, un 50 % en Bolsa y un 20 % en inmuebles.

No me gusta esta forma de distribuir el patrimonio porque creo que no es eficiente, ya que tener demasiado dinero en renta fija de forma permanente no me parece más seguro como comenté en el capítulo 3, y además el coste de oportunidad que eso supone es un lastre para que la persona alcance sus objetivos.

Para mí la forma correcta de actuar es establecer esta reserva permanente en renta fija primero, y después asignar los porcentajes al resto del patrimonio.

Por ejemplo, supongamos que Carlos tiene un patrimonio de 100 000 euros y establece que en la reserva permanente en renta fija debe tener 10 000 euros, porque es la cantidad que gasta en 1 año, y 1 año es el período de tiempo que quiere tener cubierto.

Una vez hecho esto decide que quiere tener el 90 % de su patrimonio en acciones de empresas sólidas, y un 10 % en pequeñas acciones de mayor riesgo y mayor rentabilidad potencial. Estos porcentajes se calculan sobre los 90 000 euros restantes, de forma que dedica 81 000 euros (90 % de 90 000) a empresas sólidas y 9000 euros (10 % de 90 000) a pequeñas empresas.

Al cabo de 1 año Carlos ha ahorrado 20 000 euros más. ¿Cómo se distribuyen entre la reserva permanente y las estrategias de inversión en Bolsa?

Bajo mi punto de vista no debería añadir más dinero a la reserva permanente (si no han cambiado sus circunstancias). Ahora en lugar de tener 10 000 euros tiene esos 10 000 euros más los intereses correspondientes. Como la inflación también ha subido, esos 10 000 euros y pico siguen cubriendo 1 año de gastos, así que la reserva está cómo debería estar. Si añadimos más dinero a la reserva permanente, Carlos tendrá cubierto algo más de 1 año, pero podrá dedicar menos dinero a la Bolsa, y tardará más tiempo en alcanzar los objetivos que se ha propuesto. En su momento Carlos estableció que quería tener cubierto 1 año de gastos, y como su situación no ha cambiado, tampoco debe variar este dato.

Así que dedicará a la compra de empresas sólidas 18 000 euros, el 90 % de esos 20 000 euros, y el otro 10 %, 2000 euros, lo dedicará a la compra de pequeñas empresas.

8.6 Distinguir entre valor y precio

Son 2 conceptos muy claros, pero es muy habitual confundirlos, y muy habitual también que esa confusión haga perder mucho dinero a mucha gente.

Hay una frase muy conocida que dice que «las cosas valen lo que alguien paga por ellas». Es falsa. **Lo que alguien paga por algo es el precio de ese algo, no su valor.** El valor puede ser muy superior o muy inferior al precio pagado.

Conocer el precio de algo es bastante fácil, especialmente en la Bolsa. Las cotizaciones que cualquiera puede consultar en infinidad de webs son el precio de las acciones. En los inmuebles es algo más difícil, porque no se hace público el precio al que se cierran las operaciones, lo cual dicho sea de paso es uno de los grandes problemas de

la inversión en inmuebles. En cualquier caso, el precio que piden los vendedores o el precio que ofrecen los compradores, son solo eso; precios. No son el valor de los inmuebles.

¿Y cuál es el valor real de las cosas? No hay ningún sitio dónde consultarlo. Es lo que todo el mundo querría saber; el valor de las cosas. Porque invertir con éxito consiste en comprar cosas a un precio inferior a su valor real y venderlas por encima de ese valor real.

Pero que sea muy difícil, o imposible, establecer el valor real y exacto de las cosas no quiere decir que entender el concepto no sea algo muy claro y sencillo.

Si se pide a 10 inversores expertos determinar el valor de las acciones de una empresa probablemente darán 10 respuestas distintas. Es algo inevitable y hay que aceptarlo; nadie puede llegar a saber el valor exacto de las cosas, que además cambia constantemente con el tiempo. Lo que pasa es que, afortunadamente, no hace falta saber el valor exacto de las cosas para obtener muy buenas rentabilidades. Con hacer **buenas aproximaciones razonables** es suficiente, y conseguir eso es algo que está **al alcance de cualquiera con un poco de dedicación e interés**. Si invierte en cosas que den una **renta estable**, como hemos visto, esta tarea la resultará mucho más fácil que si invierte en cosas que no den una renta estable.

Cuanto mejor sepa valorar los activos en los que invierta, mejor inversor será. Si usted compra algo a un precio inferior a su valor, incrementará su riqueza de forma inmediata, sin necesidad de esperar a que pase el tiempo y el valor de su inversión suba. **Comprar buenos activos y además infravalorados es la mejor forma de alcanzar sus objetivos vitales lo antes posible.**

8.7 La fiscalidad

La fiscalidad es muy importante. Debe conocer la fiscalidad de las inversiones que realice, y optimizarla para pagar la menor cantidad de impuestos posible. **Cuantos menos impuestos pague, más dinero le quedará para usted.**

Aunque debe tener cuidado con no hacer malas inversiones por culpa de una atractiva fiscalidad.

Generalmente las buenas inversiones no necesitan tener una fiscalidad atractiva para que la gente invierta en ellas. Y, por contra, hay inversiones mediocres que por determinados intereses reciben grandes ventajas fiscales por parte de los políticos, para

atraer dinero hacia ellas. Esta actitud de los políticos es inmoral, ya que la fiscalidad debería ser igual para todas las inversiones. El dinero debería ir de forma natural hacia las mejores inversiones, porque eso haría aumentar la riqueza global más rápidamente, y el conjunto de la sociedad se vería beneficiado.

Las ventajas fiscales para determinados productos normalmente son un mecanismo para desviar este flujo natural del dinero desde las mejores inversiones hacia otras más mediocres, por alguna razón oculta.

Si encuentra una buena inversión que además tiene ventajas fiscales, mejor que mejor, pero como norma general piense que las **grandes ventajas fiscales** más que verlas como un atractivo debería considerarlas una **señal de alarma**.

Por otro lado, lo importante de conocer la fiscalidad no es poder rellenar la declaración de la renta uno mismo, sino tomar las decisiones en el momento que hay que tomarlas, sabiendo las implicaciones que tendrán a la hora de pagar impuestos. Una vez que llega el momento de rellenar la declaración, ya no podemos hacer nada que no hayamos hecho para pagar menos impuestos. A veces un ligero cambio de planes a tiempo supone un ahorro de impuestos muy importante.

CAPÍTULO 9. LA PSICOLOGÍA ADECUADA ES FUNDAMENTAL

Una de las mayores barreras con las que se encuentran las personas que empiezan a interesarse por gestionar su dinero es la psicológica. Muchas veces el conocimiento resulta más fácil de adquirir que vencer las dificultades psicológicas.

9.1 Las «preocupaciones» que causa el dinero

Hay gente que cree que tener dinero aumenta las preocupaciones; «Cuanto más dinero se tenga, más aumentan las preocupaciones, y si se quiere vivir tranquilo, hay que tener poco dinero».

Evidentemente, esta idea es falsa. Lógicamente una persona que no ahorra nada no necesita dedicarle ni 1 segundo a la Bolsa, y las noticias de las empresas o los movimientos de las cotizaciones no le preocuparán nada. Pero a cambio tendrá preocupaciones **mucho mayores, y más difíciles de resolver**.

Por ejemplo, su preocupación por perder el trabajo será mucho mayor que la que tendría si tuviese un patrimonio que le respaldase. Además, **el tiempo corre en contra del que no ahorra y a favor del que ahorra**. Cuanto más tiempo pasa, más obligaciones suele tener una persona (formar una familia, mantener a los hijos, pensar en la jubilación, etc), y el que no ahorra ve aumentar sus preocupaciones día a día, cada vez con mayor intensidad. Sin embargo, la persona que va formando un patrimonio tendrá las mismas obligaciones, pero a medida que pasa el tiempo su patrimonio va creciendo, y cada vez está más cerca el punto en que las rentas que produzca su patrimonio sean suficientes para mantenerse a sí mismo y a su familia.

Esto que acabamos de ver, que se escribe en tan poco espacio como un párrafo, hay que vivirlo. Día a día. Un día detrás de otro. **La diferencia entre ambas situaciones es abismal, y aumenta cada día que uno se acuesta, y cada día que uno se levanta**. No tenga la más mínima duda, **acumular un patrimonio reduce sus preocupaciones de una forma radical**.

Las ventajas de aprender a invertir e ir formando un patrimonio que aumente con el tiempo no se limitan únicamente a las económicas. Entre los efectos habituales que suelen producirse, desde el primer momento y de forma gradual, están la reducción del nivel de estrés, el aumento de la tranquilidad ante el futuro, trabajar mejor, mejora del

carácter, disminución de las preocupaciones, mayor disfrute de la vida en todos los sentidos, mejora de la salud (relacionada con la disminución del estrés y las preocupaciones), mejora del sueño, mayor optimismo ante la vida, *etc.*

9.2 La seguridad, el riesgo y el miedo

Buscar la seguridad y controlar el riesgo es imprescindible, pero **nunca hay que confundir ser prudente con tener miedo** y dejarse controlar por él.

Tener todo el dinero ahorrado en renta fija de forma permanente no es ser prudente, sino tener miedo, y el miedo es un obstáculo que no trae nada bueno.

Los precios de las acciones o los inmuebles oscilan más que el dinero que se tiene en la cuenta corriente o en un depósito. Esto es algo que hay que aceptar, porque **es la única forma de aumentar realmente nuestra riqueza, y transformar nuestra vida en lo que queremos.**

Si queremos saber exactamente el dinero que tendremos en el banco mañana, dentro de 1 mes y dentro de 1 año, lo que sabremos seguro es que no vamos a mejorar nuestra situación actual, y que no vamos a aumentar nuestro poder adquisitivo. Esto no es seguridad, es simplemente estar bloqueado por el miedo.

Dese cuenta de que el único riesgo que existe no es la fluctuación de los precios a corto o medio plazo, ni muchísimo menos. **Ni siquiera es el riesgo más importante**, a pesar de que mucha gente crea que es el único riesgo. Existe el riesgo de quedarse en paro a una edad en la que ya sea complicado encontrar un nuevo trabajo, por ejemplo. Si en lugar de tener unos activos (acciones, por ejemplo) que le dan unas rentas crecientes lo único que tiene es una cantidad de dinero que le cubre los gastos de unos cuantos años, su aversión al riesgo a corto plazo (la fluctuación de las cotizaciones) le ha colocado en una situación no ya arriesgada, sino extremadamente peligrosa, y de muy difícil salida.

Otro riesgo tremendo, muy real y que mucha gente ignora es confiar en las pensiones de la Seguridad Social en aquellos países en que están organizadas siguiendo el esquema típico de cualquier **estafa piramidal**, que son la gran mayoría, incluyendo España. Si usted no tiene su propio patrimonio y espera que el Estado le dé dinero para vivir cuando se jubile, está corriendo un riesgo descomunal.

La forma de superar este bloqueo es adquirir conocimientos como los expuestos en este libro, y empezar a ponerlos en práctica. Al principio poco a poco, sin hacer cambios

radicales, pero sin detener estos cambios, hasta que poco a poco el miedo se vaya superando.

9.3 Tener la sensación de haber empezado tarde

Cuando uno empieza a interesarse por cómo gestionar su dinero y ve las grandes posibilidades que tiene de transformar su vida es bastante habitual que después de un período de alegría venga otro de abatimiento, pensando en todo el tiempo que ha perdido, y lo que podría tener ya si hubiese sabido todo esto hace años.

No cabe duda de que si hubiera empezado unos años antes su situación actual sería mejor de lo que es ahora, pero el pasado no se puede cambiar. Lo que tiene que pensar es que también podría haber empezado más tarde, o no haber empezado nunca, así que **ha tenido mucha suerte de empezar ahora en lugar de hacerlo dentro de unos años.**

Siempre habrá personas que hayan empezado a una edad más temprana que la suya, pero también habrá otras muchas que lo harán a una edad más avanzada y conseguirán los objetivos que se hayan propuesto.

9.4 La importancia de pensar a largo plazo, porque el largo plazo siempre llega

Mucha gente tiene grandes dificultades para hacer planes a largo plazo. El largo plazo les parece algo tan lejano que nunca va a llegar, y toda su atención está centrada en el corto plazo.

Pero el largo plazo siempre llega. De hecho **el día de hoy es el «largo plazo» de hace 10, 20 o 30 años**, y su situación actual es el resultado de todas las decisiones que ha ido tomando, o no, en el pasado. Y lo mismo sucederá con el día de mañana, el de pasado mañana, y todos los que le sigan.

Hay que vivir en el presente, pero no hay que olvidar que **nuestro futuro será el resultado de las decisiones que tomemos ahora**, de la misma forma que **el día de hoy es el resultado de lo que hicimos o dejamos de hacer en el pasado.**

9.5 No guarde dinero para cuando las cosas vayan mal

Lo que tiene que hacer es invertir su dinero para que las cosas no lleguen a irle mal.

La mentalidad de tener algo de dinero ahorrado para cuando vengan malos tiempos es mejor que la de no ahorrar nada en absoluto, pero no es lo ideal, ni muchísimo menos.

Si usted se limita a ahorrar para cuando las cosas le vayan mal, está asumiendo de alguna forma que las cosas no le pueden ir mejor de lo que le van ahora, y que además es muy probable que antes o después las cosas se tuerzan, y empeore su situación. Si se piensa fríamente, esta mentalidad es muy negativa, y nos va a ayudar poco.

Las cosas le pueden ir mucho mejor de lo que le van ahora, con total seguridad. Y su mente y su atención deben estar enfocadas en mejorar su situación día a día, para que cuando llegue algún retroceso, en ese momento su situación sea mucho mejor de la que es ahora, y pueda superarlo en unas condiciones incluso mejores de las que tiene en el presente.

Cuando un equipo de fútbol sale a empatar tiene muchas más probabilidades de perder que cuando sale a ganar, de la misma forma que un estudiante que estudia para sacar un aprobado tiene muchas más probabilidades de suspender que si estudiara para sacar una buena nota.

9.6 Distinguir necesidades de deseos

Es fundamental que una persona distinga **lo que necesita de lo que desea**.

Lo que se necesita debe adquirirse ya, pero lo que se desea puede adquirirse, o no, dependiendo de cuánto se desee, y de las circunstancias de cada uno.

Es muy habitual confundir lo que se desea con lo que se necesita, y el problema es que esta actitud supone un **lastre tremendo para alcanzar objetivos mucho mayores**.

Si siempre se están «necesitando» cosas no se puede crear un patrimonio y acceder, con el tiempo, a cosas mucho mejores de las que se pueden adquirir en el presente.

La gente que «necesita» cosas constantemente cree que así «vive mejor», pero en realidad está perdiendo la posibilidad de conseguir cosas realmente importantes en el futuro, cosas que no necesita, pero que probablemente desea más que las que «necesita» ahora.

Además del lastre financiero que supone este comportamiento hay un problema añadido, y es que «necesitar» cosas constantemente suele ser un síntoma de problemas

e insatisfacciones de otro tipo que nunca se van a resolver comprando cosas constantemente. Continuar con esta actitud no solo va a llevar a la persona por el mal camino en cuanto a sus finanzas, sino que no resolverá los problemas que le llevan a actuar así.

Por mucho dinero que gane o llegue a tener, sus deseos siempre serán mayores que todo ese dinero. Si no controla esos deseos vivirá siempre inmerso en la insatisfacción, da igual el dinero que tenga.

9.7 ¿Vive mejor el que más gasta?

Mucha gente considera que la calidad de vida se mide por el dinero que se gasta. Cuanto más dinero se gasta, mejor se vive, y si se reduce el gasto es inevitable tener que vivir peor.

Pero no es así. **El dinero se puede gastar bien, mal o regular.** Si gastamos mucho dinero pero mal, viviremos peor que si gastamos menos dinero pero con cabeza.

No conozco ningún caso de personas que han pasado de no ahorrar nada ni preocuparse por sus finanzas a comenzar a ahorrar y organizar sus cuentas que tengan la sensación de vivir peor que cuando gastaban todo el dinero que ingresaban. Algunos consideran que viven igual que antes, y otros incluso tienen la sensación de vivir mejor. Puede parecer extraño, pero es perfectamente explicable. Estas personas han empezado a gastar menos dinero, pero el que gastan **lo gastan mejor**. Los gastos que han suprimido o reducido son los que menos satisfacción les producían, y el resto de los gastos los disfrutaban más que antes, porque han aprendido a aprovechar mejor el dinero, y además el dinero que ahorran y sus nuevos planes de futuro les dan una estabilidad **económica y emocional** las 24 horas del día y los 365 días del año que antes ni soñaban.

A eso habría que añadir que se les abre una perspectiva de futuro en la que llegado un momento tendrán un nivel de vida que antes les parecía imposible, y esa sensación les produce beneficios a todos los niveles en el **presente**. Esto es algo más esperable, pero lo más llamativo para mucha gente es que en el presente, en el día a día, su vida no ha empeorado ni lo más mínimo por el hecho de gastar una cantidad de dinero inferior a la que gastaban antes.

La estabilidad emocional y psicológica que se consigue es un beneficio **presente** infinitamente superior a la poca o nula satisfacción que antes obtenían por (mal) gastar esa parte de sus ingresos que ahora han comenzado a ahorrar e invertir.

Para formar un patrimonio que permita elevar de verdad el nivel de vida de una persona es necesario un cierto recorte de los gastos mientras se forma ese patrimonio. No es posible gastar todo el dinero que se ingresa y crear ese patrimonio que más adelante le permitirá vivir mucho mejor de lo que vive ahora. **Sacrificarse un poco a corto plazo le permitirá gastar mucho más dinero** (y sin empobrecerse, que es lo importante) **en el futuro**. No solo podrá gastar más en el futuro, sino que lo disfrutará más porque lo hará de forma que la estabilidad económica conseguida con el paso del tiempo no solo no se verá perjudicada, sino que aumentará. Es totalmente distinto gastar dinero porque se tiene un patrimonio que respalda y permite ese gasto que hacerlo para huir de los problemas presentes comprometiendo, y mucho, el futuro, y debilitando su posición ante los problemas de todo tipo que puedan surgir en el futuro.

9.8 Controlar la codicia

En la mayoría de los casos, desde el momento en que la persona establece sus objetivos hasta que los alcanza pasarán unos años. Una de las tareas del inversor es tomar las decisiones de la forma más eficiente posible, para que ese tiempo se reduzca al mínimo, y se alcancen los objetivos deseados cuanto antes mejor. Pero siempre sin olvidar en ningún momento la **prudencia** y el **sentido común**.

Es posible que haya momentos en los que tenga tentaciones de ser menos prudente de lo normal, para conseguir una rentabilidad mayor de la habitual. En esas situaciones mucha gente solo piensa en cómo cambiará su vida cuando todo salga bien, pero también hay que pensar en cómo cambiará la vida si las cosas salen mal.

No hay que dormirse, pero tampoco hay que ir más rápido de lo que se puede, porque se corre el riesgo de atrasar la consecución de nuestros objetivos en lugar de adelantarlos.

9.9 Despreciar las cantidades pequeñas

Es un error creer que ahorrar e invertir es solo cosa de gente que gana mucho dinero. Ahorrar e invertir es algo que **debería hacer todo el mundo**, incluso las personas con ingresos más bajos.

Si usted tiene unos ingresos bajos y no ahorra, su situación no va a mejorar, por mucho tiempo que pase. La única forma de darle la vuelta a su vida y que su situación económica mejore es empezar a ahorrar e invertir una parte de sus ingresos **lo antes posible**. Claro que sería mucho mejor tener unos ingresos mucho más altos, pero

mientras eso llega lo mejor que puede hacer es empezar a formar su propio patrimonio lo antes posible, para depender cada vez menos de sus ingresos actuales.

La comparación del dinero con las **semillas** y los **árboles** no es solamente una metáfora, sino algo **muy real**. Las cantidades de dinero pequeñas de hoy se transformarán en cantidades muchísimo mayores si las ahorra y las invierte correctamente, exactamente igual que sucede con las semillas y los árboles.

Si usted está en esta situación, vuelva a leer el apartado «El poder del interés compuesto» del Capítulo 7, y verá lo mucho que se puede conseguir con cantidades que habitualmente se consideran bajas.

9.10 No llegar nunca a fin de mes

Esta frase solo es verdad en un porcentaje muy pequeño de la gente que la pronuncia. En la mayoría de los casos es solo una cuestión **psicológica**.

Es verdad que hay gente que tiene que mantener una familia y sus ingresos son tan ajustados que solo ahorrando mucho y haciendo una gestión del dinero muy planificada consiguen terminar el mes sin deber nada a nadie.

Pero la mayoría de los casos son personas que no hacen **ninguna planificación financiera**. Si ganasen el doble de dinero del que ganan actualmente seguirían sin llegar a fin de mes, porque encontrarían nuevos sitios donde gastar ese excedente. E incluso en muchos de estos casos, si vieran su sueldo reducido también recortarían su gasto de forma inconsciente, hasta cuadrar nuevamente ingresos y gastos. El caso es que, **suceda lo que suceda con sus ingresos, nunca llegan a ahorrar nada**. Su mente está programada para gastar todo el dinero que ingresan, sea donde sea. Probablemente asocian el ahorro con algo malo o negativo por algo que han vivido o visto a lo largo de su vida.

El problema es psicológico fundamentalmente, y por eso la psicología es lo que hay que trabajar. Esto, unido a una adecuada planificación financiera, le permitirá salir de esta situación, empezar a ahorrar, y no vivir peor de cómo vivía cuando no ahorraba nada.

El contenido de este libro debería ser más que suficiente para superar este problema, pero si después de haberlo leído, entenderlo y pensar que es lo que debería hacer hay «algo» que le impide empezar a ahorrar e invertir, puede utilizar un truco sencillo pero muy eficiente.

Se trata de **programar una transferencia periódica** que todos los meses, nada más recibir su sueldo, transfiera una cantidad de dinero desde la cuenta en la que cobra el sueldo a otra cuenta distinta de un banco distinto. Esa cuenta destino deberá ser una cuenta remunerada, y usted no deberá tener tarjeta en ese banco para poder sacar dinero en el cajero o pagar con ella. Si se la ofrecen, no la solicite, y si se la envían directamente, rómpala y tírela a la basura.

Empiece con una cantidad pequeña, como 25 o 50 euros (el importe exacto depende mucho de cuál sea su sueldo, si es elevado puede ser una cantidad superior), y olvídense de que tiene ese dinero ahorrado.

Verá como a final de mes no debe esos 25 o 50 euros a nadie, porque habrá ajustado sus gastos de forma inconsciente. Seguramente ni siquiera sabrá en qué ha recortado el gasto, una señal más de que podía recortar esos gastos. Recuerde que **se trata de gastar lo que sobre después de ahorrar, y no de ahorrar lo que sobre después de gastar**.

Poco a poco irá viendo como puede ahorrar una cierta cantidad de dinero todos los meses, y ni el mundo se hunde, ni a usted le embarga nadie. A medida que se vaya acostumbrando a la nueva situación debe ir subiendo la cantidad que ahorre todos los meses, hasta llegar a la cantidad que le permita alcanzar sus objetivos.

La inmensa mayoría de la gente que pasa de «no llegar a fin de mes» a ahorrar una cantidad relativamente importante todos los meses, una vez que empiezan a ahorrar tienen la sensación de que su nivel de vida presente no ha descendido ni lo más mínimo. Y no solo eso, si no que el dinero que gastan lo disfrutan más (a pesar de ser una cantidad menor), y además tienen la satisfacción de ver crecer sus ahorros mes a mes, como comentamos hace unas líneas en el apartado «¿Vive mejor el que más gasta?».

Usted genera riqueza, su sueldo. Si se deshace de esa riqueza constantemente, ¿cómo va a mejorar su situación? La única forma en que puede mejorar su situación y abandonar la fatídica sensación de «no llegar nunca a fin de mes» es que todos los meses retenga una parte de esa riqueza, y la utilice de forma inteligente para que **le genere más riqueza de forma constante el resto de su vida**.

9.11 Invertir es demasiado difícil

Esto es algo psicológico, pero ciertamente es normal que la mayoría de la gente lo crea por muchos motivos.

Digo que es psicológico porque las personas que piensan que invertir es muy difícil no lo han intentado y, sin embargo, han llegado a esa conclusión. Es el resultado de la gran cantidad de mensajes que les han llegado a lo largo de su vida, y que les han inducido a llegar a esa conclusión. Por eso creer que invertir es algo muy difícil no es una opinión personal basada en datos objetivos, sino una creencia profunda que no han investigado para ver si realmente es cierta o no.

La educación financiera es algo que debería empezar a enseñarse en el colegio y en la universidad, pero no es así, y unido a los mensajes que lanzan habitualmente los medios de comunicación, es muy normal que la mayoría de la gente crea que invertir es una de las actividades más difíciles del mundo, y que muy pocas personas tienen la suficiente capacidad intelectual para llevarla a cabo.

Ser uno de los mejores inversores del mundo sí es extremadamente difícil, pero invertir correctamente y obtener buenos resultados no solo es algo que puede hacer todo el mundo, sino que es algo que **debe hacer todo el mundo**.

Uno de los grandes problemas de la economía es que la mayoría de la gente no sabe gestionar su dinero correctamente y hacerlo crecer. Si todo el mundo supiera hacerlo, y todo el mundo puede llegar a saber hacerlo con un poco de tiempo y dedicación, la economía en general funcionaría mucho mejor; habría más empleo, los sueldos serían más altos, las empresas serían más estables, *etc.*

Una persona es verdaderamente independiente cuando tiene un patrimonio que le permite vivir de sus rentas. Evidentemente, eso no interesa a la clase política, que quiere precisamente lo contrario; que usted dependa lo máximo posible del subsidio de desempleo, de la pensión de la Seguridad Social, de las subvenciones, etc, para ser ellos los que controlen su vida en lugar de usted. Por eso, supongo, no se enseña educación financiera en colegios y universidades.

9.12 Por mucho que dude, en algún momento tiene que empezar

Ser prudente y pensar las cosas con detenimiento antes de hacerlas no solo está bien, sino que es imprescindible para llegar a buen puerto.

Pero antes o después hay que empezar a invertir. No hay que confundir la prudencia con el bloqueo o el pánico.

Todo el mundo tiene que tomar sus decisiones con un **cierto nivel de incertidumbre**. En sus inversiones, y en lo que no son sus inversiones. **La seguridad al 100 % no existe, y no tiene sentido querer encontrarla.**

Ni los inversores más expertos del mundo tienen toda la información posible cuando deciden si realizan una inversión o no. Siempre hay unas ciertas dudas, y hay que acostumbrarse a ello. De hecho es que **no hay alternativa**, porque usted no puede parar ni el tiempo ni la inflación. No empezar a invertir ya es tomar una decisión, porque el mundo no va a parar hasta que usted resuelva todas sus dudas.

Sea prudente, pero no se bloquee. Empezar a invertir poco a poco y diversificar es algo que debería hacer todo el mundo, pero además funciona especialmente bien en las personas que sufren este tipo de bloqueos.

EPÍLOGO. LA BOLSA COMO INVERSIÓN A LARGO PLAZO

Como habrá observado al leer tanto este libro como mi web (www.invertiren bolsa.info), mi opinión es que la mejor forma de invertir el dinero es invertirlo en Bolsa.

Hay muchas formas de invertir en Bolsa. Normalmente la gente asocia la Bolsa con los movimientos a corto plazo de las cotizaciones, las subidas y bajadas frenéticas, *etc.* Pero en mi opinión la mayoría de las personas obtendrán los mejores, y más seguros, resultados invirtiendo en Bolsa a largo plazo.

A lo largo de este libro he dado información sobre la inversión en Bolsa. Sin embargo, el tema es demasiado extenso para ser incluido en este libro, y por ello he escrito otros libros dedicados íntegramente a la Bolsa, que podrá encontrar en Amazon, así como los que vaya publicando en el futuro.



Gregorio Hernández Jiménez (Madrid, España, 1970), es un inversor en Bolsa a largo plazo autodidacta. Sigue la Bolsa desde muy joven, motivado por las enseñanzas de su padre sobre conceptos como las acciones, los dividendos, *etc.* Desde el primer momento se sintió muy atraído por ella, y nunca ha dejado de seguirla y de aprender constantemente sobre la Bolsa.

En el año 2007 creó la web www.invertiren bolsa.info, que está dedicada a la inversión en Bolsa, fundamentalmente a largo plazo, y la gestión del patrimonio, la educación financiera, *etc.* La web está en continuo crecimiento, cuenta con un foro muy activo en el que pueden preguntarse todo tipo de dudas, y constantemente son añadidas nuevas funciones y herramientas.

De entre las diferentes estrategias para invertir en Bolsa, defiende que la inmensa mayoría de la gente obtendrá los mejores resultados, tanto por rentabilidad como por seguridad, invirtiendo a largo plazo en empresas sólidas, buscando la rentabilidad por dividendo, de forma que las rentas que obtenga cada persona de su patrimonio vayan aumentando hasta que, con el tiempo, pueda vivir de ellas al llegar a la jubilación, momento que en unas personas llegará antes y en otras después.

Considera que para que una persona sea libre e independiente tiene que saber cómo gestionar su dinero para alcanzar la independencia financiera en algún momento de su vida.