

**DIPLOMATURA EN ASESORAMIENTO FINANCIERO**

**TRABAJO INTEGRADOR**



TRABAJO EN EL CAMPO REAL - ROL: ASESOR COACH FINANCIERO (ACF)

**Contenido:** Legajo del Inversor

**Estudiante Asesor:** Agustín Vanetta

**Directores Académicos:** Cr. Aldo Lozano y Lic. Enrique Emiliozzi

Córdoba, Argentina. 2021 - 2022

**Palabras Claves**

Finanzas

Inversiones

Mercado de capitales

Coaching financiero

Asesoramiento financiero

Ahorro

Objetivos financieros

Plan de acción financiero

Armado y monitoreo de cartera de inversión

**Resumen**

En el presente trabajo final se asume el rol de asesor coach financiero y se procede a documentar todo lo necesario en relación al cliente inversor, con el objetivo de poder brindar un asesoramiento acorde a sus necesidades y que este pueda cumplir todo lo que respecta sus objetivos financieros a corto, mediano y largo plazo, según sean las necesidad del cliente, siempre trabajando con responsabilidad y compromiso, anteponiendo, sin ninguna excepción, las necesidades del cliente por sobre las propias. Este trabajo de investigación busca poner en práctica todo lo aprendido durante la Diplomatura en Asesoramiento Financiero, la cual contemplaba los siguientes módulos:

1. **ESTRATEGIAS MACROECONÓMICAS PARA INVERSORES**
2. **ESTRUCTURA LEGAL DEL MERCADOS DE CAPITALES**
3. **iNSTRUMENTOS Y ESTRATEGIAS DE RENTA FIJA**
4. **INSTRUMENTOS Y ESTRATEGIAS DE RENTA VARIABLE**
5. **INSTRUMENTOS DERIVADOS**
6. **ARMADO DE CARTERAS DE INVERSIÓN Y MEDICIÓN DE RIESGOS**
7. **COACHING FINANCIERO Y FINANZAS DIGITALES**
8. **INVERSIONES INTERNACIONALES Y CRIPTOMONEDAS**
9. **ASISTENCIA IMPOSITIVA AL INVERSOR**

Índice

[Introducción 1](#_Toc92636400)

[Sección I: Conocimiento del cliente inversor 1](#_Toc92636401)

[I.I Información Relevante 1](#_Toc92636402)

[Sección II: Objetivos, Valores y Creencias 2](#_Toc92636403)

[II. I Objetivo de Corto Plazo: 2](#_Toc92636404)

[II. II Objetivo de Mediano Plazo: 2](#_Toc92636405)

[II. III Objetivo de Largo Plazo: 3](#_Toc92636406)

[II. IV Valor fundamental tras el objetivo del cliente inversor 3](#_Toc92636407)

[II. V Creencias 3](#_Toc92636408)

[Sección IV: Análisis de las Finanzas del Inversor 4](#_Toc92636409)

[IV. I Estado actual de las finanzas del cliente inversor: 4](#_Toc92636410)

[IV. II Diagnostico 4](#_Toc92636411)

[Sección V: Elaboración del Plan de Acción Financiero y de Inversión 5](#_Toc92636412)

[V.I Composición: 5](#_Toc92636413)

[Sección VI: Ejecución del Plan Financiero 7](#_Toc92636414)

[Sección VII: Monitoreo de Cartera y Rebalanceo 8](#_Toc92636415)

[Sección VII: Conclusiones 10](#_Toc92636416)

# Introducción

Actualmente nos encontramos en un contexto de mucha incertidumbre el cual exige por parte de los asesores financieros estar constantemente ideando estrategias y por sobre todo, escuchando a nuestros clientes con el objetivo de poder asesorarlos en lo que respecta al ámbito financiero y entendiendo, cual sería un plan de acción óptimo para cada perfil de inversor, teniendo claro que la prioridad debe ser que nuestros clientes puedan llevar sus inversiones con tranquilidad, y que las mismas estén orientadas a cumplir con sus objetivos pero asumiendo los riesgos que sean acordes a cada cliente. A lo largo de la diplomatura se desarrollaron distintos temas que servirán como herramientas para poder indicar que es lo correcto en cada ocasión para cada cliente, según el contexto que se presente.

A continuación, se comenzarán a desarrollar las distintas secciones del trabajo de campo, las cuales buscan aplicar todo lo aprendido durante la diplomatura.

# Sección I: Conocimiento del cliente inversor

## I.I Información Relevante

A continuación, se detallarán los datos relevantes en referencia a la información general del cliente inversor. Franco Nicolas S\*\*\*\*, edad 28 años, DNI 37.653.\*\*\*, con domicilio en \*\*\*\*\*\*\*\*\*, Barrio Alberdi, Córdoba Capital, Argentina. Es soltero, sin carga familiar, vive solo en un departamento en la dirección mencionada anteriormente, no estudia y posee un trabajo a tiempo completo como administrativo para una empresa de seguridad de la ciudad de Córdoba.

En relación a experiencias anteriores relacionadas a lo estrictamente financiero el cliente no posee cuenta comitente y su experiencia de inversión está ligada a instrumentos de bajo riesgo como plazo fijo, y ahorros en pesos y en dólares, todo realizado a través de una cuenta bancaria, por la cual cobra su sueldo mensualmente.

Se caracteriza en primera instancia al perfil del cliente como un *“Perfil Conservador”* ya que por su pasado en lo que respecta a sus finanzas se caracteriza por buscar inversiones en donde no prioriza obtener grandes rendimientos, sin asumir riesgos importantes, buscando obtener una disponibilidad inmediata de sus ahorros o inversiones y buscando minimizar el impacto de las variaciones propias del mercado. Más allá de esto, en cuanto a sus objetivos, los cuales se mencionarán con profundidad la sección II del presente trabajo integrador, incluyen comenzar a invertir en instrumentos de renta variable, por lo que el armado de cartera para el cliente se realizara mediante un perfil ***Conservador-Moderado***, ya que el cliente inversor está dispuesto a asumir cierta volatilidad asociada principalmente a instrumentos de renta variable y tolerar cierto riesgo, a cambio de una mayor rentabilidad, por lo que será importante buscar un mix de instrumentos y opciones de inversión, conservadores y moderados, que satisfagan a las necesidades del cliente inversor tanto en rentabilidad como en riesgo a asumir.

Es impórtate aclarar, que el inversor no posee conocimientos en profundidad sobre inversiones y este fue el principal motivo por el cual no pudo en su pasado invertir con resultados que se alineen con sus objetivos y que requerirá de un trabajo en conjunto inversor-asesor para poder explicarle cuales son las mejores alternativas de inversión y buscar no solamente que el cliente obtenga rendimientos, si no que pueda ampliar sus conocimientos financieros para tomar mejores decisiones en el futuro sin necesariamente depender de terceros.

# Sección II: Objetivos, Valores y Creencias

En este punto hacer hincapié en el módulo de coaching, objetivos valores y creencias se trabajaron en ese punto.

* Objetivos a corto, largo y mediano plazo.
* “Valor fundamental tras el objetivo”
* Creencias (barreras internas etc.).

En esta sección se detallarán cuáles son los objetivos elaborados en conjunto con el cliente inversor, valores y cuáles son sus creencias.

## II. I Objetivo de Corto Plazo:

Comenzar a invertir mediante la creación de una cartera diversificada entre instrumentos que estén alineados con mi perfil (cliente inversor), se priorizara hacer una correcta distribución de mis ahorros entre distintos instrumentos/activos ya que al comenzar a invertir es importante entender que la diversificación debe ser la base de nuestra cartera, por lo que la diversificación debe ser prioridad en el corto plazo. Por otro lado, se realizará una planificación de mis ingresos, gastos fijos y variables de los próximos, al menos, seis meses, para poder comenzar a tener una mejor visión de cuál es el estado de mis finanzas y, principalmente, en que estoy utilizando mi dinero, se dejara un apartado en mi flujo de fondos, destinado a “ahorros e inversiones”.

## II. II Objetivo de Mediano Plazo:

Poder tener un fondo de emergencia, que cubra entre 6 meses y año de gastos fijos para cualquier eventualidad que pueda suceder.

Actualmente no tengo un medio de transporte propio para dirigirme al trabajo o para movilizarme para cualquier actividad que deseé realizar, por lo que me propuse la compra de un auto usado, con un valor aproximado a los $600.000 (pesos ARG). Esto me ayudara principalmente a organizarme y ganar tiempo, ya que actualmente le debido de 2 a 3 horas de mi día al uso del transporte público.

Para esto será importante la reinversión de cualquier ganancia que pueda haber en el corto plazo, como así también todos los meses detectar oportunidades de inversión dentro de las empresas que se tengan en seguimiento.

## II. III Objetivo de Largo Plazo:

Poder desarrollar una espalda financiera que me permita poder transitar mi desarrollo, tanto en mi vida personal como profesional, sin que lo económico sea un inconveniente, independientemente de las condiciones macroeconómicas del país.

En este punto será importante apoyarse en el interés compuesto, que a largo plazo termina beneficiando al inversor, por lo cual el trabajo que se haga en el corto y mediano plazo será importante para determinar cómo será la situación en el futuro.

## II. IV Valor fundamental tras el objetivo del cliente inversor

*“El hecho de poder lograr los objetivos planteados anteriormente me permitirá poder mejorar mis conocimientos y habilidades financieras y de esta manera poder tomar mejores decisiones económicas a lo largo de mi vida y restablecer mi relación con el dinero. “*

*“Actualmente priorizo mis trabajos por lo económico lo que me lleva muchas veces a no estar satisfecho con mi tarea/trabajo y a no poder dedicarle tiempo a mis amigos y familia. Por lo que quiero mejorar mis finanzas para poder dedicarle tiempo a conocerme y encontrar la vida que quiero sin que lo económico sea una barrera.”*

## II. V Creencias

En cuanto a las finanzas e inversiones, se trabaja sobre dos creencias del cliente inversor:

I. El cliente inversor tiene que vencer sus creencias en cuanto a que la situación del país no permite que se pueda ahorrar, o que la única salida es ahorrar en dólares, sacándolos del sistema.

II. Por último, terminar con la idea de que invertir es una actividad reservada para personas con alto poder adquisitivo y que poseen muchos conocimientos sobre plataformas de trading, activos, operaciones de cobertura, macroeconomía, apalancamiento, etc. Lo único importante para comenzar es animarse y perder el miedo a las inversiones, y en lo posible dedicarle un tiempo de nuestro día a día a formarse e informarse. Esto ayudara en un futuro a mejorar nuestras decisiones financieras.

# Sección IV: Análisis de las Finanzas del Inversor

## IV. I Estado actual de las finanzas del cliente inversor:

**Activos**

* + Bicicleta Shimano Tourney Rodado 29
  + Ahorros en dólares
  + Ahorros en pesos
  + Plazo fijo constituido por 30 días

**Pasivos**

* + 10 cuotas de $3200 derivados de un préstamo.
  + No se poseen deudas mayores a 1 año.
  + Poco o nulo uso de tarjetas de crédito

**Ingresos**

* + Trabajo en relación de dependencia, ingresos mensuales

**Egresos**

* + El 75% está destinado a gastos fijos (Alimentos, Entretenimiento, Movilidad, Impuestos, Alquiler, etc.)
  + Gastos varios

**Patrimonio**

* + Compuesto por activos

**Cash-flow año vista**

* + + $95.000

## IV. II Diagnostico

El ingreso recurrente que se obtiene por el trabajo en relación de dependencia permite que el importe que se va a destinar a las inversiones sea estrictamente destinado a reinvertir las ganancias y a lograr sus objetivos planteados en el apartado anterior, ya que con los ingresos del sueldo se logran cubrir los gastos fijos y variables, lo que permite favorecer al crecimiento del capital a lo largo del tiempo y con estos poder lograr los objetivos financieros. Es importante controlar los gastos fijos y variables para que un eventual incrementos de estos no afecte al monto que se va a destinar a “ahorro e inversión” mensual que este marcado como uno de los objetivos de “Corto Plazo” del cliente inversor, ya que actualmente no tiene destinado un monto fijo a sus ahorros/inversiones, actualmente ahorra “lo que puede o le sobra a fin de mes”.

# Sección V: Elaboración del Plan de Acción Financiero y de Inversión

La distribución de activos/instrumentos de inversión que se realizara contempla el uso de 5 componentes.

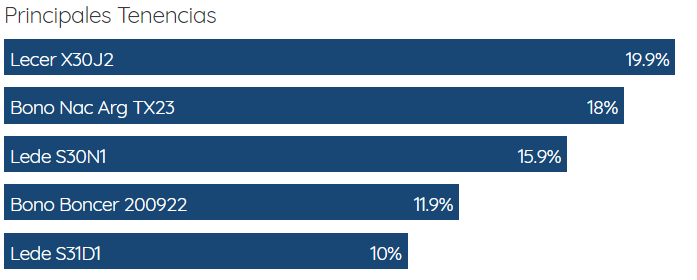
## V.I Composición:

**Fondos Money Market:** Este tipo de instrumento de inversión permite al cliente inversor tener disponibilidad inmediata, en pesos, de un monto equivalente al 10% de su cartera de inversión para cualquier imprevisto que pueda suceder, ya que los demás instrumentos requerirán un plazo de rescate (FCI), conversión a moneda local (USD), esperar al vencimiento (Plazo Fijo UVA), o realizar la operación en un día hábil, en horario que opere el mercado en el caso de los Cedears. Además de la disponibilidad inmediata el cliente inversor podrá beneficiarse de rendimientos diarios que genera este tipo de fondos que en el día de la fecha equivalen a un 29,20% anual en pesos.

**Plazo Fijo UVA:** El cliente inversor cobra sus haberes en banco BBVA por lo que un 15% de su cartera será destinada a utilizar este instrumento de inversión, el cual le permitirá obtener un rendimiento que se ajusta según el índice que refleja la evolución de la inflación, el plazo seleccionado será de 90 días (el mínimo que permite este instrumento en banco BBVA). Este instrumento no tiene costos ni comisiones de constitución ni de mantenimiento y al vencimiento el cliente inversor recibirá el importe actual de las UVAs constituidas más la tasa de interés establecida.

**Efectivo USD:** Para sumar diversificación a la cartera del cliente inversor se destinará un 30% de su cartera para ahorrar en dólares, principalmente se eligió esta moneda para evitar el ahorro en pesos debido a los altos niveles inflacionarios que deprecian el peso argentino hace décadas. Por el perfil del cliente y pasado financiero este tipo de ahorro es uno de los que más utilizo y con el que más se siente tranquilo, por lo que se decidió que forme parte de esta cartera de inversión.

**Fondos Comunes de Inversión (FCI):** Un 15% de la cartera del cliente inversor se destinará a IAM RENTA PLUS el cual posee una rentabilidad en los últimos doce meses de un 49,47%, está calificado para inversores de tipo conservadores/moderados bajo la categoría de “renta fija”, posee un plazo de rescate de 24hs y una inversión mínima de $1000 pesos ARG. El fondo está dirigido a inversores con un bajo apetito por el riesgo y cuyo objetivo sea la conservación de capital, manteniendo un alto nivel de liquidez en el corto plazo. A continuación, se detalla las principales tenencias del fondo:



**Cedears:** Es instrumento forma parte de uno de los objetivos que se planteó el cliente inversor, comenzar a invertir en renta variable, los Cedears le permitirán al cliente inversor invertir en pesos saliendo del riesgo argentino, ya que podrá invertir en empresas del extranjero y obtener un doble beneficio, ya que obtendrá un incremento de sus posiciones en caso de variaciones cambiarias, y por otro lado por los beneficios propios de las empresas seleccionadas, ya sea por un aumento del precio de la acción o pago de dividendos.

Por lo mencionado anteriormente la composición de la cartera del cliente inversor es la siguiente:

# Sección VI: Ejecución del Plan Financiero

En esta sección se realizará un resumen de la ejecución del plan financiero elaborado para el cliente inversor.

**Aperturas de cuentas**: Se realiza uso de cuenta comitente que posee el cliente (nunca la utilizo) en Bull Market Brokers, para diversificar y ampliar el uso de plataformas se aconseja al cliente inversor considerar la opción de abrir una segunda cuenta comitente en otro brocker como puede ser Inviu, Balanz o Invertir Online o en el exterior, aunque en este último caso debido a los montos que posee el cliente actualmente no convendría por las comisiones y los cargos que esto contrae. Cuenta numero 104885 a nombre de Franco Nicolas Soria.

Por otro lado, se genera una cuenta en Mercado pago bajo el mail de franko\_soria93@hotmail.com, y se deja habilitada la cuenta para que genere rendimientos de manera automática con el saldo que tenga disponible el cliente en la cuenta. El cliente ya posee cuenta bancaria en Banco BBVA, por lo que solamente se procede con la constitución de plazo fijo UVAs, plazo: 90 días.

**Efectivo en USD:** El cliente posee el monto destinado a mantener como ahorros en dólares, el cual era del 30%, estos quedaran disponibles en la cuenta bancaria del cliente, y en caso de incrementar la posición en USD se le aconseja que la mejor opción es realizar la operatoria a través del bróker, mediante la operatoria de mercado de pago electrónico, mejor conocida como dólar MEP.

**Inversiones en cuenta comitente (Cedears y FCI):** Se toma posición de un 15% de la cartera en IAM RENTA PLUS. Y se realiza una diversificación en Cedears de distintos sectores con el 30% de la cartea del cliente inversor, siempre teniendo en cuenta que posee un perfil moderado-conservador. Se utiliza el análisis fundamental para decidir que empresas entraran en lo que se llamara “Lista de seguimiento”, teniendo en cuenta distintas cuestiones como P/E, EPS, EBIDTDA, capitalización bursátil, dividendos, margen sobre ventas, ROE, ROA y que tanta liquidez tiene el activo en el mercado de local (Cedears). Por último, mediante el análisis técnico se decidirá cuales son los mejores momentos para ingresar en las empresas seleccionadas teniendo en cuenta, soportes históricos, tendencias, medias móviles y MACD.

**Recomendaciones generales:** Se elabora junto al cliente en una planilla de Excel de manera detallada cuáles son sus ingresos, gastos fijos, variables, etc. Esto deberá completarse de manera semanal con todos los gastos que realice el cliente o cualquier movimiento importante que deba ser anotado para poder llevar sus finanzas personales de manera inteligente, y poder detectar que malos hábitos puede tener que pueda eliminar y así poder darles mayor salud a sus finanzas, como por ejemplo lo que se contempla como “gastos hormigas”.

Se destina un monto mínimo mensual para destinar a ahorros/inversión dentro de sus registros de ingresos/gastos.

Se le brindan al cliente páginas en internet para que pueda leer información en caso que requiera, ya que, si bien el no posee actualmente conocimientos de inversiones, el propósito de este asesoramiento es que sea un trabajo en conjunto, en el que no solo pueda mejorar sus finanzas personales, sino que también pueda formarse personalmente y poder tomar mejores decisiones en el futuro.

# Sección VII: Monitoreo de Cartera y Rebalanceo

Una parte fundamental para obtener resultados favorables para nuestras inversiones es el monitoreo y rebalanceo de cartera, mediante este se busca detectar que oportunidades de mejora tiene nuestro plan actual, y tomar medidas en consecuencia, ya sea con incorporación de nuevos activos, toma de ganancias, venta de posiciones, etc.

A continuación, se detallarán que cuestiones se tendrán en cuenta para monitorear el correcto desempeño de la cartera de inversión del cliente.

1. **Análisis técnico:** En aquellas acciones que estén por enfrentarse a una resistencia o techo en su canal de tendencia se analizara en conjunto al cliente inversor la posibilidad de tomar ganancias, esto también se realizara en paralelo con índices representativos como SP500 y NASDAQ100, ya que suelen ser un termómetro importante para el mercado de valores.
2. **Representatividad de activos/instrumentos financieros:** Se respetará los porcentajes establecidos en la sección V, por lo que ante cualquier aumento en la representatividad de los activos o instrumentos financieros sobre la totalidad de la cartera se procederá a rebalancear los activos y mantener la diversificación que se planteo en un comienzo.
3. **Seguimiento de balances:** Se controlarán los balances trimestrales de las empresas que se incorporan a la cartera del cliente inversor para comprender como es la situación actual de la empresa, y si sigue cumpliendo con los requisitos establecidos mediante el análisis fundamental, o se debe realizar alguna modificación a la posición actual del cliente inversor.
4. **Situación macroeconómica del país:** En este punto es importante entender que la prioridad siempre será cuidar al patrimonio del cliente inversor y asesorar sobre cómo es la situación actual del país, y cuales son las medidas que se podrían tomar para cuidar sus inversiones. Se informará constantemente sobre cuestiones relacionadas a elecciones, FMI, dólar, posibles restricciones por COVID19, y cualquier otro aspecto que pueda influir en la economía del cliente inversor.
5. **Noticias internacionales:** Parte de la diversificación requiere invertir en empresas que se ubican fuera del territorio nacional, por lo que se mantiene informado al inversor sobre noticias económicas fundamentales, principalmente de los Estados Unidos.
6. **Actualidad del cliente inversor:** Esta cartera de inversión y su respectiva distribución de activos esta considerada para el perfil actual y la situación actual del cliente inversor, pero se debe tener en cuenta las expectativas, objetivos, ingresos, gastos, y cualquier otro aspecto de su vida personal que pueda cambiar y requiera una modificación en su cartera de inversión para que sus finanzas personales puedan acompañar cualquier cambio que pueda tener el cliente inversor.

Mas allá de todas las cuestiones a tener en cuenta, se busca una participación activa del cliente inversor en el manejo de sus finanzas personales e inversiones, con el objetivo de crear conciencia, responsabilidad y actitud en el cliente. Ya que el cliente inversor tiene que asumir el compromiso en el proceso de toma de decisiones y debe sentirse responsable del éxito de sus inversiones y resultados obtenidos, ya que estos serán una consecuencia de sus decisiones.

# Sección VII: Conclusiones

A lo largo de la elaboración y ejecución del presente trabajo integrador se trabajaron aspectos fundamentales para el desarrollo de las finanzas personales del cliente inversor, quien tuvo que afrontar miedos y temores en relación al mercado de valores, y la utilización de diversos instrumentos financieros, principalmente por desconocimiento y falta de experiencia. Ambas partes, tanto asesor financiero, como cliente inversor estamos convencidos que este comienzo será el inicio de una larga experiencia en el mundo de las inversiones, la cual cambiara totalmente su relación con el dinero, aceptándolo como un medio, una herramienta para poder cumplir con sus objetivos, y poder lograr alcanzar todas las metas que se proponga a lo largo de su vida, sin que lo económico sea una barrera, como el cliente inversor manifestó en las primeras reuniones.