

**No basta
con ahorrar,
hay que invertir**

ROMINA CAPETILLO

No basta con ahorrar, hay que invertir

Hacer crecer el dinero no
es una misión imposible



Índice



11	INTRODUCCIÓN_ De deudora a inversora
16	CAPÍTULO 1_ Inexperta en inversiones Mitos sobre la inversión 22 Equivocarse es parte del proceso 29
34	CAPÍTULO 2_ Crecimiento personal Seis claves para trabajar tu mentalidad 41
54	CAPÍTULO 3_ Mi primera inversión Reglas para comenzar a ahorrar 58 Tres consejos para concretar tu primera inversión 62
66	CAPÍTULO 4_ ¿Cómo generar más ingresos? Capitaliza tus saberes y habilidades 73 Aprende a desarrollar tu marca personal 76
82	CAPÍTULO 5_ Instrumentos de ahorro ¿Qué es el fondo de imprevistos? 84
98	CAPÍTULO 6_ Instrumentos de inversión
120	CAPÍTULO 7_ Inversión inmobiliaria Beneficios en la inversión inmobiliaria 130 Otras alternativas de inversión inmobiliaria 139

144	CAPÍTULO 8. Instrumentos de alto riesgo Acciones 146 <i>Trading</i>152 <i>Startups</i> 158 Criptomonedas 162
176	CAPÍTULO 9_ Impuestos a la hora de invertir
184	CAPÍTULO 10_ ¿Cómo detectar una estafa?
196	CAPÍTULO 11_ Y ahora, ¿dónde invertir? Construye tu portafolio 207
210	CAPÍTULO 12_ Mantenerse fuera de la crisis
221	AGRADECIMIENTOS_

Capítulo 1

Inexperta en inversiones



«Debes hacer grandes apuestas cuando las probabilidades estén a tu favor, no lo suficientemente grandes como para arruinarte, pero lo suficientemente grandes como para marcar una diferencia».

BILL GROSS, COFUNDADOR DE PIMCO
Y MEJOR GESTOR DE RENTA FIJA EN EL MUNDO.

Y tú, ¿qué estudiaste? Esta es una pregunta que se repite bastante cuando quieren saber cómo fue que llegué al mundo de la educación financiera y la verdad es que la respuesta es: nada. No estudié nada (según la perspectiva tradicional) porque no cuento con un título universitario. Estudié dos años Teatro y un año Ingeniería comercial, pero no saqué ninguno de esos dos títulos.

Si soy honesta, por mucho tiempo eso me pesó demasiado. En Chile tener un título es algo importante a nivel social, o al menos así lo percibo yo. Recuerdo que a los 16 años no tenía idea de qué estudiar, pasé desde considerar Criminalística, Danza e Ingeniería en informática hasta Trabajo social. Entonces mi mamá me dijo: "Rominita, ¿por qué no saca una carrera corta y así se asegura con su cartón y luego se dedica a hacer lo que quiera?". Yo amaba a mi mamá y no saben cuánto la extraño, ¡pero encontraba que eso no tenía ningún sentido!

¿Para qué iba a estudiar algo durante dos o tres años si después no iba a dedicarme a ese algo? En mi cabeza era perder dinero. Pensaba que por mucho que tuviera un “cartón”, si no me dedicaba a eso y no adquiría experiencia, no serviría de nada. Con el tiempo me he dado cuenta de que no es indispensable pasar por la universidad (a excepción de algunas carreras que sí lo requieren, claramente, como Medicina), y que si bien la universidad entrega experiencia en lo social, madurez y un montón de otras cosas, el concepto de educación debería actualizarse.

Como les decía, en una época me pesaba no tener ese “cartón”, pero hay un dicho que mi mamá –sí, mi mamá, la que me dijo que eligiera una carrera corta– siempre decía y que me encanta: “La necesidad tiene cara de hereje”. ¿Por qué se las menciono? Porque es a lo que me refería cuando les conté en mi primer libro, *Del desorden al orden*, que fui madre a los 21 años. Esto significó que a los 23 estaba buscando trabajo, ya que necesitábamos otro ingreso y las deudas habían empezado a acumularse.

En esos tiempos no tenía idea del mundo financiero, me gustaban las matemáticas, el álgebra, pero ¿de ahí a entender algo sobre finanzas? Estaba demasiado alejada. No sabía dónde quería trabajar tampoco, pero sí tenía clara una cosa: quería trabajar y tener tiempo para dedicarme a ser mamá. Sabía que no quería tener un puesto de lunes a viernes con horario fijo, porque mi foco era estar con mi hija y ser una madre presente.

Una amiga de ese tiempo me contó que ella estaba trabajando en una compañía de seguros y que tenía

un horario súper flexible, solo debía llevar clientes a la compañía, y que el sueldo era bueno. Mandé mis datos y me llamaron a una entrevista. Nunca voy a olvidar ese momento porque antes de eso mis únicos trabajos habían sido como garzona y vendedora de una tienda de *retail*, entonces no sabía ni cómo ir vestida. Llegué con jeans y alpargatas. Ese detalle es épico. Sí, fui con alpargatas a mi primera entrevista para trabajar en una compañía de seguros.

Al parecer no influyó mi vestimenta y fui convincente, porque me llamaron a una segunda entrevista quienes luego fueron mis jefas de ese tiempo, Paulina Mocarquer y Sandra Saavedra –a quienes les tengo mucho cariño y aprovecho de darles las gracias nuevamente, tal como en mi primer libro, porque si no hubieran creído en mí en ese momento, quizás nada de esto estaría sucediendo–. Pasé todas las etapas del proceso y bueno, sí, cambié mi vestimenta. Estaba súper nerviosa porque no tenía experiencia, pero muchas ganas de trabajar.

Cuando partí no sabía ni a cuánto estaba la UF, pero teníamos una semana previa de inducción en la que nos enseñaron todo lo necesario para salir a vender. Para eso, lo primero era aprobar un examen de la CMF (Comisión para el Mercado Financiero) –la institución que se preocupa de velar por el correcto funcionamiento, desarrollo y estabilidad del mercado financiero–, solo así podría empezar a trabajar. Lo aprobé con un 6,2 y lo recuerdo porque siempre fui de las que se sacaba malas notas en el colegio, lo mismo cuando estudié Teatro. Para mí, ese examen marcó una tremenda diferencia y sentía que la vida me mostraba que podía hacer las cosas bien.

Llegué a mi primer día y mi objetivo era conseguir reuniones con clientes para asesorar y así cerrar negocios con quienes buscaran ahorro y protección. Tenía 23 años, no sabía qué hacer ni a quién llamar, así es que mi jefa me dio la primera misión: el “proyecto 200”. Si alguien de la vieja escuela en el mundo de ventas está leyendo esto, va a entender a lo que me refiero. Pero para quienes no: se trataba de anotar 200 nombres de personas de mi círculo cercano que podrían ser potenciales clientes.

Busqué en mi celular, en Facebook y muchas veces también me metí al celular de mis hermanas para conseguir clientes. Así, poco a poco fui consiguiendo algunos, esa era la parte más difícil. Por otro lado, tenía mucho que aprender sobre mercados, eso era algo que no manejaba.

Todos los días miércoles teníamos una reunión que se llamaba “actualización de mercados” y consistía en que un experto de la corredora de bolsa nos contaba cómo se estaba comportando el mercado y cómo se esperaba el rendimiento a futuro. Su lenguaje era muy técnico y yo creo que durante los tres primeros meses cada vez que lo escuchaba era como estar en un episodio de Snoopy, en esa sala de clases a la que iba Charlie Brown y se sentaba ante una profesora que emitía un sonido, pero no lograba descifrar qué quería decir. Era un idioma desconocido, realmente no entendía nada. Recuerdo que cuando terminaba la cita, algunos agentes levantaban sus manos y hacían preguntas y yo solo pensaba: “qué ganas de entender lo que hablan para poder preguntar también”.

No quería quedarme afuera, así es que lo que hacía era que cada vez que participaba de esas reuniones anotaba todo lo que no entendía para después buscarlo en internet. Así fui aprendiendo, por ejemplo, el significado del interés compuesto, es decir el interés que aumenta nuestro capital inicial, TPM (tasa de política monetaria), entre otros conceptos, y los fui incorporando a mi lenguaje. Esto no fue parte de mi formación, pero sí estaba dispuesta a aprender.

¿Por qué les cuento esto? Porque hoy soy yo la que se para frente a un grupo y trata de explicar, en simple, justamente esos mismos conceptos que alguna vez fueron chino mandarín para mí. Y lo hago porque estoy convencida de que todos somos capaces de aprender lo que sea, sobre todo si es que se nos explica en un lenguaje amigable, poco pretencioso. **El mundo de las finanzas, lo digo siempre, no es para unos pocos. No es solo para el personaje de terno o la economista más talentosa. Es para todos y, más importante, es urgente que lo comprendamos todos.**

Ahora, para esto, creo que es importante dedicarle tiempo y voluntad a lo que sea que emprendamos. En mi caso, comencé siendo una inexperta en el rubro financiero, no tengo ninguna carrera asociada a las inversiones ni a las ventas ni a las finanzas, pero sí he estudiado de la manera no tradicional a través de mi experiencia, de cursos y talleres que he realizado con el tiempo. Hoy invierto todos los meses y más del 50% de mi portafolio de inversión –ya les explicaré qué quiero decir con este concepto, jajaja– se enfoca en instrumentos de mayor volatilidad, algo que se puede desarrollar. También he

cometido algunos errores por invertir sin conocimiento o por dejarme llevar por las emociones. Pero antes de contarles sobre mis aciertos y desaciertos al momento de invertir, me gustaría abordar algunos mitos que he escuchado sobre la inversión.

Mitos sobre la inversión

¿Te ha pasado que al momento de tomar la decisión de invertir sientes que entras en un mundo completamente nuevo? Quizás sí. Fue lo que me pasó a mí y eso hace que se instauren como verdades muchos mitos que solo nos alejan de invertir.

Para mí, la inversión debiese ser parte de las finanzas de toda persona, pero en general el mundo de las inversiones tiene mala fama. Más de alguna vez escuchamos alguna historia de alguien que lo perdió todo al invertir y eso aumenta aún más el miedo y la desconfianza, pero déjame contarte que hay algunos mitos que definitivamente debemos derribar. Acá te voy a contar sobre los tres principales:

1. LAS INVERSIONES SON SOLO PARA GENTE CON DINERO

Seguro a muchas personas les pasa (me pasó en el pasado) que asociamos las inversiones a personas que tienen dinero. Es común creer que solo quienes son ricos, invierten, y al hablar de inversión se nos viene a la mente la imagen de un hombre con traje y corbata. Con base en lo que he experimentado a través de mis redes sociales, también en cursos y talleres, me he dado cuenta de que esto se relaciona con tres factores:

- ★ Creemos que la inversión es solo para quienes les sobra dinero (o sea, gente con plata).
- ★ Hay ciertos instrumentos de inversión que piden un monto mínimo de entrada.
- ★ Nos guste o no, las inversiones tienen un lenguaje complejo.

Entonces, desglosando uno a uno los puntos de este mito, vamos con el primero. Si pienso que invertir es para cuando me sobra dinero, claro que voy a asociar la inversión con la gente que tiene plata. Pero lo cierto es que hoy en día eso ha cambiado y han llegado nuevas plataformas de inversión con bajas comisiones para ofrecer la posibilidad de invertir desde \$1.000. Esto ha hecho que se democratice el acceso a la inversión.

Quizás están pensando que \$1.000 es un monto poco relevante para invertir, pero la verdad es que quiero que lo vean desde esta otra perspectiva: \$1.000 es más que \$0 y lo importante al invertir es que comiences y lo hagas de manera constante, ya que solo así vas a generar nuevos hábitos y, por ende, vas a crecer a nivel financiero.

Sobre el punto dos, es cierto que para algunas inversiones se solicita un monto mínimo para entrar, o incluso en algunos casos no es conveniente invertir ciertos montos, como cuando el costo de la inversión ocupa gran parte de nuestra inversión. Supongamos que para invertir en acciones puedo hacerlo desde \$5.000, pero me cobran \$1.000, entonces tienes que pensar que primero vas a tener que ganar esos \$1.000 de costo y sobre eso buscar una rentabilidad, lo cual hace muy pesado ese costo versus el monto que vas a