

Mujeres y decisiones de inversión



Guía elaborada
por Abante



abante)*i*

Sobre Abante



Abante es un proyecto empresarial independiente formado por un equipo de profesionales especializado en asesoramiento financiero y gestión de activos, alineado a largo plazo con los intereses de los inversores que confían en nosotros. Ayudamos a las personas a situar su patrimonio dentro del contexto de su plan personal y necesidades vitales, ya sean inversores individuales, grupos familiares, empresas o instituciones, sin renunciar a las oportunidades que hoy ofrecen los mercados financieros a escala global.

Independencia económica, libertad para ser y hacer **4**

1. El futuro depende de cada una de nosotras **6**

- 1.1. Retos y realidad: la mujer, cada vez más activa **7**
 - Unas circunstancias que requieren un plan **10**
- 1.2. Encuesta: las mujeres, comprometidas con sus finanzas **13**
 - Financiar la educación de los hijos, principal preocupación **15**
 - Controlar los riesgos, una prioridad para las mujeres **18**
 - Productos de inversión **19**
 - Con la vista puesta en el futuro **21**
- 1.3. La mujer y las entidades financieras **23**
 - Mujeres asesoras financieras y gestoras de fondos de inversión **25**
 - La mujer y la gestión **31**

2. Cómo tener éxito con las inversiones: Financial Life Planning **41**

- 2.1. Los pasos del FLP **44**
- 2.2. Un plan para cada mujer (casos prácticos) **50**
 - María y Jaime: un plan común **50**
 - Verónica: una profesional independiente **54**
 - Beatriz: una mujer que aprende a gestionar su patrimonio **57**
- 2.3. ¿Qué aporta el FLP a las mujeres? **60**

Lo importante eres tú, no tu dinero **66**

Pulsando sobre el contenido de este índice avanza a la página seleccionada.



Pulsando sobre el botón "i" regresa al índice.
Pulsando sobre las flechas avanza o retrocede página.



Pulsando sobre estos botones podrá compartir la publicación
en redes sociales o a través de su e-mail.



Independencia Económica, libertad para ser y hacer

Tienes en tus manos la primera **Guía sobre mujeres y decisiones de inversión** que se publica en España. Es evidente que, como entidad financiera, queremos tener más clientes mujeres, pero también más mujeres dedicadas a la profesión de gestión y de asesoramiento financiero. Estamos convencidos de que la presencia femenina en los dos lados de la relación tiene enormes beneficios en lo individual y en lo colectivo.



Gadea de la Viuda Villanueva
Socia Directora general
de Abante Asesores.

Todavía en ninguno de estos casos los números son todo lo representativos que debieran. Por ello, hemos querido contar con la visión y las opiniones tanto de mujeres no inversoras, de otras que dedican tiempo y esfuerzo a planificar su futuro financiero así como de gestoras de fondos de inversión y asesoras financieras dedicadas profesionalmente al proceloso mundo del dinero. Desde aquí agradezco a todas su colaboración, con sus testimonios este trabajo es mucho más real y cercano. Tampoco he podido resistir la tentación de que por lo menos un hombre, nuestro presidente, interviniese cerrando la conversación sobre un tema que está en nuestra razón de ser como organización: ayudar a la personas a relacionarse con su dinero.

Con los cuarenta más que cumplidos y quizá de la primera generación de mujeres que ha entrado de lleno en el debate del "género" en el mundo profesional, he de reconocer que no me siento del todo cómoda cuando se nos considera una cuota, una minoría, un colectivo o simplemente cuando nosotras mismas recurrimos al asociacionismo con objetivos en ocasiones un tanto difusos. Por



ello me gustaría que esta guía no se entendiera o se leyera solo por y para mujeres. Mucho de su contenido es interesante y práctico para cualquiera al que le preocupe su futuro personal y financiero.

Sin embargo, es cierto y sobre lo que queremos llamar la atención es que las mujeres nos ocupamos e invertimos menos, que no peor, que los hombres, incluso en niveles profesionales y salariales superiores, tal y como ponen de manifiesto los resultados de la encuesta que hemos realizado a más de mil mujeres a propósito de este proyecto.

Cuando pensaba en cómo animar desde estas líneas a que las mujeres tomen mayor control de su futuro financiero, tuve la suerte de recibir un video bastante emotivo que circula por la red #Letgo en el que un grupo de mujeres mayores, entrañables e intencionadamente muy muy canosas nos compadecen en nuestra aspiración de querer ser perfectas. Reflexionan sobre qué harían ellas si volvieran a tener tiempo por delante lo que con distintos ejemplos, se resume en que dediquemos el tiempo a SER y no tanto a hacer o a tener.

Nuestra ambición no es otra que transmitir que la independencia económica da libertad para ser y hacer y que no se debe renunciar a ella por falta de tiempo, de conocimiento o de experiencia como comentan algunas de las mujeres encuestadas. La clave no es acumular más, sino reflexionar sobre cuáles son nuestras necesidades y proyectos vitales y cómo invertimos nuestro ahorro actual y futuro para conseguirlo. Antes o después la vida nos pondrá en situaciones no siempre agradables en las que sí o sí tendremos que tomar decisiones de inversión y es mejor tomarlas a tiempo.

Como decía Aristóteles la riqueza consiste mucho más en el disfrute que en la posesión.

Espero que os guste.

El futuro
depende
de cada una
de nosotras

1

1.1. Retos y realidad: la mujer, cada vez más activa

Vivimos en un **entorno progresivamente cambiante e incierto** en el que tener objetivos claros en lo vital y, por tanto, en lo financiero cobra importancia creciente para que hombres y mujeres afronten el futuro con mayor certidumbre. Las circunstancias personales y profesionales cambiantes, junto con la mayor complejidad del ámbito financiero, nos llevan a concluir que **nuestro futuro depende, cada vez más, de cada uno de nosotros.**

Esta necesidad se acentúa en el caso de las mujeres, como veremos en las próximas páginas, debido a diversos factores, como una mayor esperanza de vida o un salario y unas pensiones inferiores, entre otros, que provocan mayores necesidades de ahorro para garantizar nuestra estabilidad financiera en el futuro.

Hasta hace poco, las mujeres solíamos dejar las decisiones de inversión a nuestras parejas o en manos de un tercero, pero esta situación está cambiando y paulatinamente nos vamos ocupando más de nuestro dinero. Las más jóvenes lo tienen más claro y empiezan a prepararse para este cambio de tendencia, para ser las **responsables de la toma de decisiones importantes** en todos los ámbitos de su vida.

Las mujeres más jóvenes lo tienen cada vez más claro y empiezan a prepararse para este cambio

En este sentido, un estudio del banco estadounidense US Trust, revela que las mujeres **nacidas entre 1981 y 1995** (generación

conocida como *Millennials*) ganarán, probablemente, lo mismo que sus parejas y también que **estarán más involucradas en las grandes decisiones financieras y de inversión del hogar**. Aunque los datos hacen referencia a Estados Unidos, nos sirven para extrapolar esta tendencia imparable: el papel de la mujer ha cambiado, **es en mayor medida más activa** en todas las esferas, incluida la financiera.

Así, según este informe, el 30% de las *Millennials* con elevado patrimonio, **aportarán el principal ingreso del hogar** frente al 11% de la generación anterior o el 4% de las mujeres mayores de 70 años. Entre las mujeres *Millennials*, el **31% son las responsables de las decisiones financieras del hogar**, frente al 11% de la Generación X (nacidas desde el principio de la década de 1970 hasta los primeros años ochenta), el 9% de las *Babyboomers* (nacidas entre 1942 y los primeros años de la década de 1960) o el 1% de las generaciones más maduras.

El perfil de **mujer trabajadora está evolucionando**. Aumenta el número de mujeres que acceden a **puestos directivos**, aunque sigue siendo aún muy bajo. Según el estudio del Centro de Gobierno Corporativo del IE, el 13,4% de los directivos de las empresas españolas son mujeres y en el 31% de las compañías no hay presencia femenina en la alta dirección.

Y de acuerdo con otro estudio, de Grant Thornton, la presencia de **mujeres en puestos directivos en España** ha pasado del 14% en 2004 al 27% en 2017 (informe de marzo). Su presencia en los **consejos de las empresas** también va en aumento, así, del 10,56% que suponían las mujeres en 2010 se ha pasado al 20,31% en 2017.

El proceso de ganar protagonismo en las decisiones financieras en la familia es más pronunciado, como es lógico, en las **mujeres profesionales**, como demuestran los datos de la encuesta que les mostraremos en las siguientes páginas.

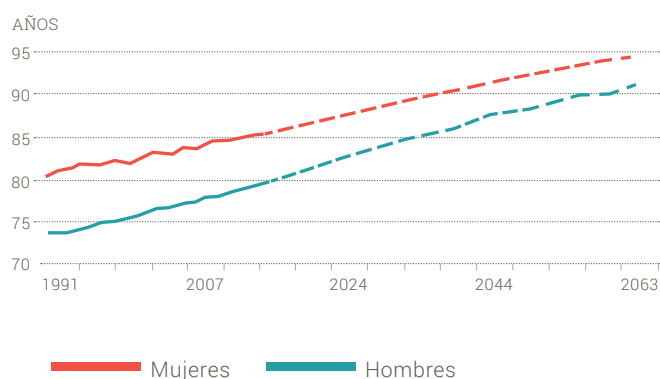


Unas circunstancias que requieren un plan

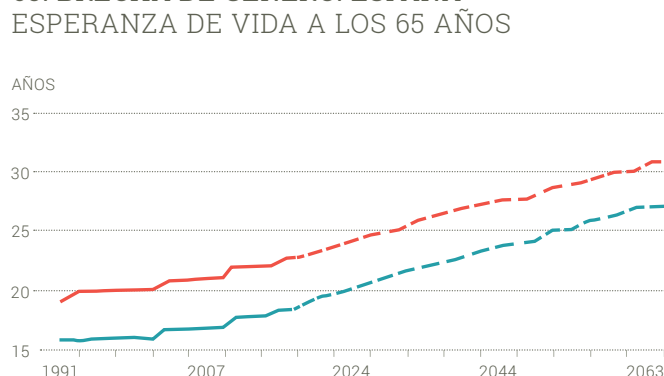
Los datos ponen de relieve la importancia de que las mujeres planifiquemos nuestros objetivos y **nos ocupemos de nuestras inversiones**. Para empezar, la **ESPERANZA DE VIDA**, tanto en hombres como en mujeres, aumenta cada día, lo que hace más necesario aún que hagamos una buena planificación de nuestros recursos e inversiones.

En el caso de las mujeres, la esperanza de vida al nacer entre 1990 y 2015 se ha ampliado desde los 80,5 a los 85,5 años, mientras que la de los hombres ha pasado de los 73,4 a los 79,2 años, según las tablas que publica el INE. Por otra parte, en los últimos años hemos asistido a una mejora de las **expectativas de vida** en las personas de edad más avanzada. Así, en este periodo, las expectativas de vida de una mujer de 65 años se incrementaron en 3,3 años (frente a los 3 años de los hombres) y a los 85 años, en 1,5 (en los hombres el aumento fue de un año).

ESPERANZA DE VIDA AL NACIMIENTO



PROYECCIÓN DE LA ESPERANZA DE VIDA A LOS 65. BRECHA DE GÉNERO. ESPAÑA

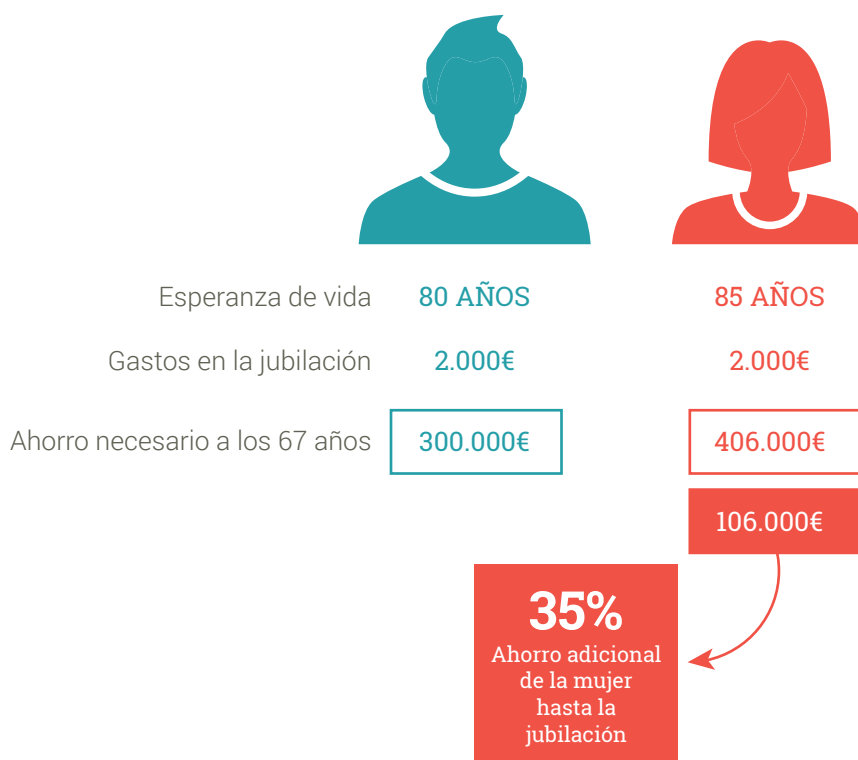


Fuente: Proyecciones de población INE

Además, un número significativo de mujeres **COTIZAMOS MENOS AÑOS** de los que estamos en activo, debido a que en un porcentaje elevado el empleo es a tiempo parcial para ocuparnos de hijos u otros familiares. Esto provoca que las pensiones de jubilación, cuyo futuro es, además, incierto, puedan ser inferiores a la media.

Disfrutaremos más años de la jubilación, lo que está muy bien, pero nos exige tener más recursos. La diferencia de tener que cubrir cinco años más de esperanza media de vida implica un **esfuerzo de ahorro un 35% superior**, si, por ejemplo, queremos obtener a partir de los 67 una renta mensual de 2.000 euros con independencia de la pensión de la jubilación de la Seguridad Social.

HIPÓTESIS DE PARTIDA



Para las que quieran realizar sus números teniendo en cuenta la pensión de jubilación de la Seguridad Social, deben considerar que, si entre ahora y nuestra jubilación la pensión media se redujese un 30%, nuestro esfuerzo de ahorro para compensar esa caída con capital propio se incrementaría un 82%. Aquí una buena planificación y la ayuda de un asesor financiero independiente pueden resultar fundamentales y marcar una diferencia importante en nuestros logros.

Otra cuestión que conviene tener presente es que los cambios en el **ESTADO CONYUGAL** tienen impacto en muchos órdenes de la vida: tipo de hogar, salud, ingresos, etc. Entre las mujeres mayores de 65 años, solo el 48,7% están casadas, dado que entre las mujeres mayores, la **viudez** es muy común y aumenta notablemente con la edad, según los datos del CSIC. Lo mismo sucede en el caso de las **separaciones** y **divorcios**. Estas situaciones exigen que las mujeres desarrollen la capacidad para ser **económicamente independientes**, teniendo en muchos casos, además, la responsabilidad de trasladar el patrimonio a la siguiente generación.

Así respondieron algunas de las mujeres encuestadas por Abante sobre este tema:



“Tengo más del 80% de mi patrimonio invertido en productos de inversión. Es el futuro para mi familia. Estoy divorciada y no dispongo de otros ingresos que no sean los de mi trabajo. Así que para mí tienen toda la importancia del mundo”.

 “Las decisiones financieras tienen una importancia muy alta. Ahora mismo, con la situación que veo de cara al futuro y tal y como evolucionan las políticas en España, me preocupa que al llegar el momento en que me jubile no tenga pensión”.

 “Debería empezar a ocuparme más de las inversiones por si en algún momento mi pareja no pudiera hacerlo”.

A esto se suma que la **evolución de los mercados financieros aumenta su complejidad**, realidad que hace aún más necesario tomarnos en serio nuestras finanzas y contar con asesoramiento especializado para trazar el mejor plan posible de acuerdo con nuestras circunstancias. Este nuevo entorno va a dificultarnos conseguir de los activos financieros, si no sabemos elegirlos, la rentabilidad que necesitamos para alcanzar nuestras metas, que pueden ir desde jubilarnos cómodamente, hasta montar un negocio propio, darles la mejor educación a nuestros hijos o cubrir los costes sanitarios para nosotras y nuestra familia.

1.2. Encuesta: las mujeres, comprometidas con sus finanzas

A las **mujeres sí les interesa ocuparse de sus ahorros y tomar decisiones de inversión** que les ayuden a conseguir sus objetivos. Es una de las conclusiones que se extrae de la **encuesta** realizada por **Abante** sobre **El papel de la mujer ante la toma de decisiones de inversión**. Esta encuesta se ha realizado entre 1.000 mujeres de clase media y media alta y con edades comprendidas entre los 20 y los 65 años, siendo el grupo de entre 35 y 50 el más numeroso (53,61%). El **81,59% desarrolla una actividad remunerada** actualmente.

Casi la mitad declararon ser independientes en la toma de decisiones sobre la gestión de su dinero –tuvieran o no pareja–, en concreto el 47,1%. Y un 42,89% afirmó que este tipo de cuestiones las trataban en consenso con su pareja. Solo un 8,7% dijo que delegaba estas decisiones.



El **47,1%** de las mujeres toma de forma **independiente** las decisiones de inversión

Entre las que no toman las decisiones, la **falta de conocimiento** es el principal motivo por el que casi la mitad (49,15%) optaron por delegar, frente al 30,5% que alegó falta de interés. Además, a estas mujeres que dejan las inversiones en manos de otra persona porque consideran que les falta preparación, les gustaría aprender lo necesario para poder responsabilizarse de sus inversiones.



Entre las mujeres que delegan las inversiones, el **81,36%** cree que necesita más **conocimientos**

Estas fueron algunas de las respuestas sobre por qué no se involucraban en las inversiones:



"No me gusta el tema. Lo único que busco es que las inversiones sean seguras. No pretendo ganar mucho invirtiendo; me basta con no perder y sacarle una rentabilidad financiera razonable".



"Poca importancia por desconocimiento y falta de tiempo".



"No tiene mucha importancia porque no tengo mucha capacidad de ahorro".

De hecho, muchas de las integrantes de este grupo reconocieron que **sí deberían adoptar una postura más activa** respecto a las inversiones, “por responsabilidad”, “para estar al corriente de la situación del patrimonio familiar si su pareja faltase”, “para que no les pille nada por sorpresa” o “para transmitir a los hijos estos conocimientos”, entre otras razones.

A continuación, algunas de las respuestas que dieron respecto al deseo de involucrarse más:

 “Algunas decisiones importantes también las tomo yo. No creo que la totalidad de estas decisiones las tenga que tomar yo al 100% y, de momento, me fío de mi pareja para hacerlo”.

 “Sí, debería empezar a ocuparme de las finanzas e inversiones para poder tomar con criterio mis propias decisiones”.

 “Porque me preocupa el futuro, me gustaría empezar a familiarizarme más con estos temas para que nada me pille por sorpresa”.

Financiar la educación de los hijos, principal preocupación

La **educación de los hijos** es el aspecto más relevante que tienen en cuenta las mujeres que participaron en la encuesta cuando planifican su ahorro y sus inversiones. Entre las que confían estas decisiones, el 72,9% dijo que esta cuestión era muy importante y el 11,8% que era importante. Entre las mujeres que sí gestionan sus inversiones, este motivo era muy importante para el 69,2% e

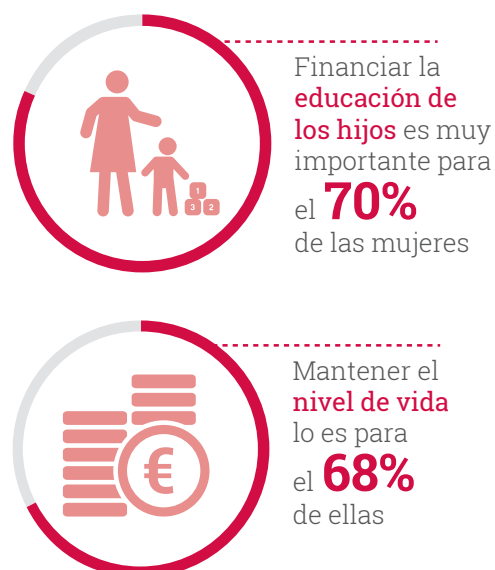
importante para el 11,1%. Solo el 15,2% en el primer grupo y el 19,7% en el segundo dijeron que este tema no era nada importante.

Así lo manifestaron algunas de las mujeres encuestadas:

“Trabajamos mucho y queremos sacar provecho de nuestro esfuerzo, para nosotros y para nuestros hijos hasta que estén preparados para mantenerse por sí mismos”.

“Las decisiones financieras y de inversión tienen importancia porque de ellas dependen mis hijos”.

Las otras dos cuestiones que más preocupan a las ahorradoras e inversoras son **mantener su nivel de vida en el futuro y cubrir los gastos de sanidad y dependencia**. Conservar el nivel de vida es muy importante para el 64,4% de las mujeres que delegan las decisiones de inversión e importante para el 32,2%. Y es muy importante para el 68,5% de las mujeres que toman de forma independiente sus decisiones de inversión e importante para el 31% en este grupo.



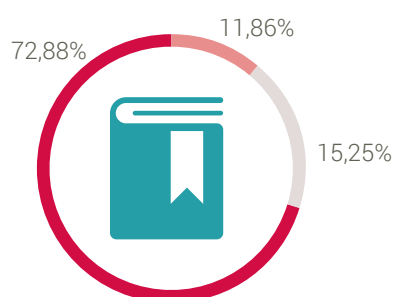
En las propias palabras de las encuestadas:

“Ocuparme de las finanzas e inversiones tiene una importancia alta para mantener en el futuro un nivel de vida similar al actual”.

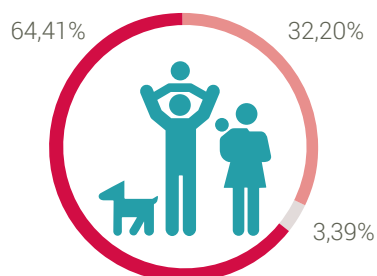


“Las decisiones de inversión son fundamentales. Me interesa mucho mantener mi nivel de vida y tener independencia económica en el futuro, así como garantizar una excelente educación a mis hijos”.

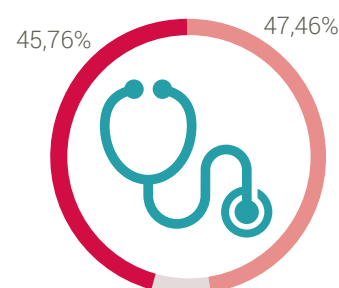
¿CUÁLES SON TUS PRINCIPALES PREOCUPACIONES DE AHORRO E INVERSIÓN?



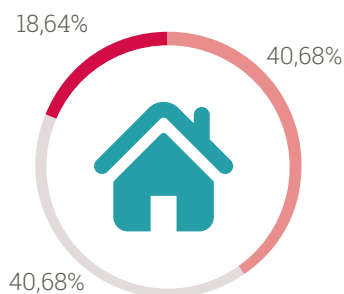
Educación de mis hijos



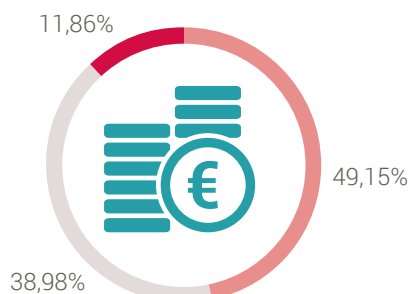
Mantener mi nivel de vida en el futuro



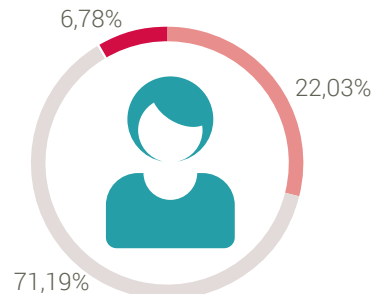
Cubrir gastos de sanidad y dependencia



Comprar una vivienda



Dejar herencia a mis descendientes



Poner en marcha mi propio negocio

■ Muy importante ■ Importante ■ Nada importante

Comprar una vivienda es el cuarto aspecto más relevante, para ambos grupos de mujeres (para casi dos tercios de las que delegan es importante o muy importante, porcentaje que se sitúa algo por encima de la mitad entre las que sí invierten). En cambio, la mayoría de las encuestadas no tiene ningún interés en ahorrar para poner en marcha su propio negocio en el futuro y para el 39% de quienes delegan y el 40,5% de las que toman decisiones no es nada importante generar un patrimonio para dejar herencia a sus descendientes.



“La compra de vivienda y el gasto de los hijos son dos cuestiones fundamentales que han de suponer una cierta planificación financiera”.

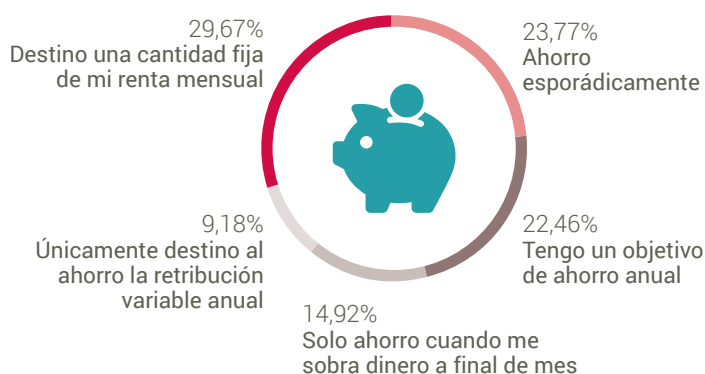
Controlar los riesgos, una prioridad para las mujeres

Entre las mujeres que toman de forma independiente las decisiones sobre inversión, casi el 60% respondió que lo más importante es buscar cierta rentabilidad, pero con un **control estricto del riesgo**.

Un 23% cree que lo fundamental es conservar el patrimonio y mantener cierto nivel de liquidez, mientras que solo el 14,2% manifestó una postura más agresiva a la hora de afrontar las inversiones al asegurar que lo más importante es obtener la rentabilidad necesaria para alcanzar sus objetivos.

El 29,7% de las encuestadas dijeron que ahorran una cantidad fija de su renta mensual, el 22,4% tienen un objetivo anual y el 23,7% ahorran de forma esporádica. Casi el 10% solo destinan al ahorro la parte variable de su retribución y casi el 15% de las mujeres declararon que solo lo hacen cuando les sobra dinero a final de mes.

¿CUÁLES SON TUS HÁBITOS DE AHORRO?



Productos de inversión

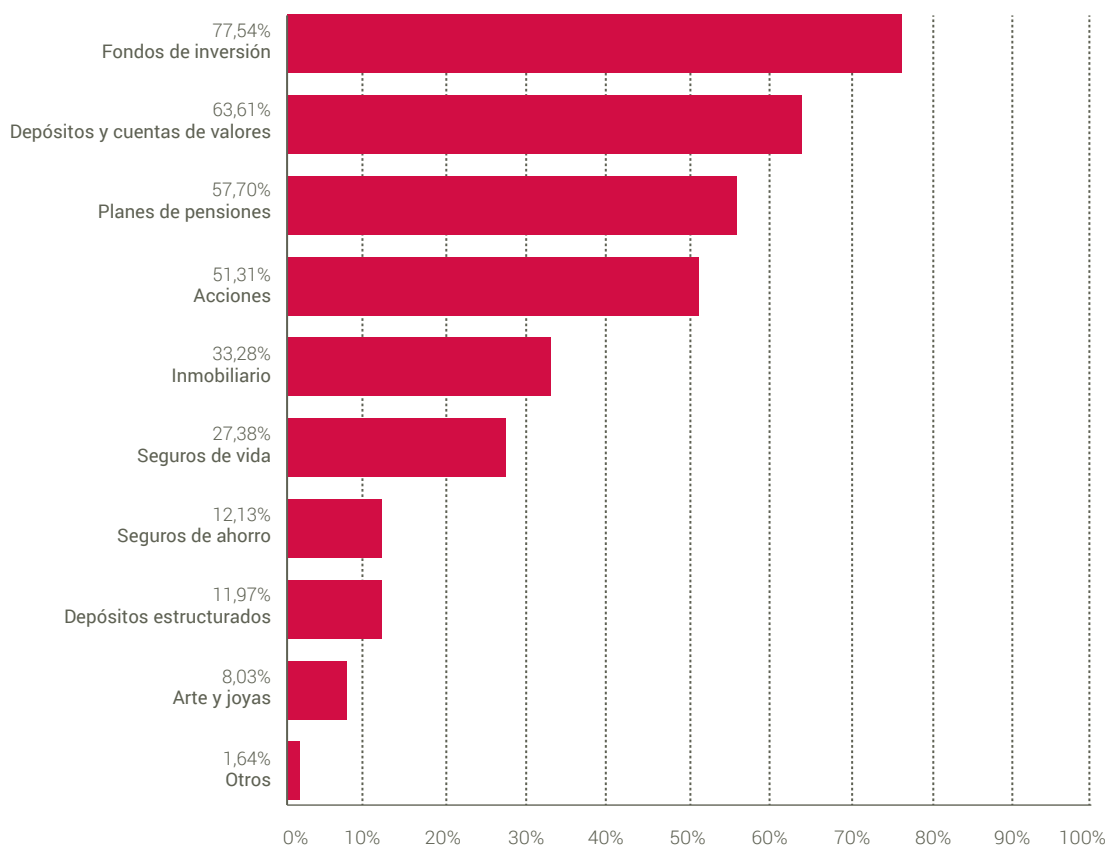
En general, tanto entre las mujeres que toman decisiones de inversión como entre las que han optado por delegar la gestión, los fondos de inversión, los planes de pensiones y los depósitos y cuentas de ahorro son los productos con los que más familiarizadas están, seguidos, en cuarto lugar, por las acciones.

Entre aquellas que han confiado las inversiones a sus parejas, el 54,2% dijo estar familiarizada con los fondos; el 40,6%, con los planes de pensiones y el 50,8%, con los depósitos y cuentas de ahorro. El 37,3% también lo está con las inversiones a través de acciones o con los activos inmobiliarios, pero apenas un 3% conoce las opciones que tienen a través de depósitos estructurados y el 1,7%, los seguros de ahorro.

En el grupo de mujeres que controlan sus inversiones personalmente, respondieron que conocen la inversión a través de fondos el 77,5%, los depósitos y cuentas de ahorro el 63,6%,

los planes de pensiones el 57,7%, las acciones el 51,3% y los activos inmobiliarios el 32,3%. Sobre los depósitos estructurados o los seguros de ahorro, entre las mujeres de este último grupo declararon tener conocimiento alrededor del 12% en ambos casos, mientras que algo más del 27% conocía también las inversiones en seguros de vida y el 8% estaba familiarizada con las opciones de inversión en arte y joyas.

DE LOS SIGUIENTES PRODUCTOS DE INVERSIÓN ¿CON CUÁLES ESTÁS MÁS FAMILIARIZADA?



Con la vista puesta en el futuro

Las mujeres encuestadas dan, en general, una **importancia alta o muy alta a ocuparse de las inversiones**, en especial las que ya toman las decisiones de forma independiente, entre las cuales apenas el 20% respondieron que este aspecto tiene poca, relativa o baja importancia.

Las mujeres son conscientes de que la inversión con **visión de largo plazo** es la base para conseguir determinados objetivos vitales, también que es fundamental para asegurar su nivel de vida y su tranquilidad, así como la de su familia en el futuro.

De hecho, entre las respuestas que dieron se repiten de forma constante las palabras **seguridad, tranquilidad, estabilidad, futuro, jubilación, nivel de vida, bienestar y familia**; acompañadas de una valoración de este tipo de decisiones como muy importante, vital, crucial, fundamental o de alta importancia.

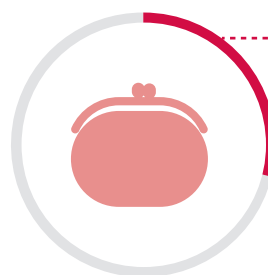
Algunas de las respuestas que dieron las encuestadas sobre esta cuestión son:



“Es clave para poder financiar y conseguir las cosas que son importantes para mí y para mi familia”.



El **59%** de las mujeres considera importante la **rentabilidad**, pero con un control estricto del **riesgo**



El **29,7%** de las encuestadas destina una cantidad fija al mes al **ahorro**. El **22,4%** ha fijado un objetivo anual para este fin



“Es vital. Soy independiente y no quiero ser dependiente de mis hijos en un futuro”.

Para aquellas que le dan poca, muy poca, ninguna, relativa o la justa importancia, los motivos más frecuentes son la falta de ahorro o de capacidad de ahorro actual, considerar que no tienen mucho dinero o el patrimonio suficiente o por la necesidad de liquidez dadas las circunstancias personales actuales.

En otros casos, no le dan importancia porque encomiendan este tipo de decisiones y se fían de la persona a quien se las han confiado (padre, marido, hermano, asesor financiero, etc.). Cabe destacar que de algunas de las respuestas se deduce que, aunque no le dan importancia porque consideran que **la situación no es la adecuada para invertir**, tienen interés en hacerlo en un futuro.

Las razones que dieron algunas de las encuestadas son:



“Ahora mismo apenas le doy importancia a estos aspectos porque, por mi situación laboral inestable (emprendimiento), mi objetivo se limita a sacar algo de rentabilidad del ahorro, pero con muy poco nivel de riesgo. Cuando se establezca la situación supongo que las decisiones de inversión y financiación que hagamos tendrán más potencial”.



“Debería empezar a ocuparme para poder tomar decisiones en momentos importantes y no estar dependiendo de los criterios de otros”.

1.3. La mujer y las entidades financieras

Hace un par de años **Warren Buffet**, con 85 años y uno de los inversores más exitosos del mundo, escribía en la revista Fortune que confiaba y era muy optimista acerca del futuro económico de Estados Unidos, porque la nación se estaba dando cuenta del **enorme potencial que tenían las mujeres** y añadía: “La mayor prosperidad de este país se ha creado usando solo el 50% del talento”.

El aumento de la influencia de las mujeres en la economía mundial es una tendencia imparable y muy importante para las entidades financieras. El **índice de riqueza de las mujeres** aumenta progresivamente y tienen un rol económico vital como consumidoras, profesionales, inversoras, emprendedoras y generadoras de empleo. La mejora de los ingresos profesionales de las mujeres, unida a su mayor supervivencia, hace que en poco tiempo más de la mitad de la riqueza de países como Estados Unidos vaya a estar en sus manos.

Sin embargo las entidades financieras deberíamos escucharlas más y atenderlas mejor.

Mujeres de todo el mundo señalan a la **industria financiera como una de las más insatisfactorias**, tanto desde el punto de vista del servicio como de producto, según un informe de Boston Consulting Group (año 2008) en el cual se entrevistó a más de 12.000 mujeres de 21 países de rentas medias y altas. En el caso de las inversiones, el 73% respondió que no estaba contenta con el nivel de servicio

recibido y el 71% dijo que no estaba satisfecha con el producto que se le ofreció. Y fueron más allá, estarían más que dispuestas a cambiar de entidad o proveedor a otro que las entendiera mejor.

¿Qué es lo que falla en la relación de las mujeres con las entidades? De acuerdo con BCG, “los malabarismos a los que muchas mujeres se enfrentan –muchas tareas y muy poco tiempo– han dado lugar a la necesidad de productos y servicios que cubran **las circunstancias financieras específicas de las mujeres** y, además, las **traten como iguales profesionales a sus homólogos masculinos**”.

Las mujeres de este estudio ponían de relieve la sensación de que las entidades no las tratan siempre igual que a los hombres y manifestaron que habían sentido en ocasiones condescendencia o un asesoramiento pobre, entre otros. Incluso en aquellos casos en que la gestión del patrimonio se realiza de forma conjunta en la pareja, las mujeres sienten que la entidad financiera suele considerar e interactuar con el hombre como interlocutor principal, quedando la mujer en un segundo plano. La consecuencia de esto no es muy positiva para la entidad, ya que en un 80% de los casos cuando fallece la pareja, la mujer lo primero que hace es cambiar de asesor financiero.

Entonces, **¿qué es lo que quieren las mujeres de las entidades?** El informe de BCG lo resumía así: “Quieren asesores que entiendan su necesidad de simplicidad en el corto plazo y estabilidad en el largo plazo”, buscan una entidad que comprenda sus necesidades, sus deseos de garantizar el futuro propio y el de la familia.

Mujeres asesoras financieras y gestoras de fondos de inversión

Para un asesor financiero es un lujo, a la vez que un reto, poder contar con una mujer como cliente.

Ganarse la **confianza de una mujer inversora** no depende sólo de la rentabilidad y esto, que a priori es lo deseado por los asesores porque así limitaríamos el 'efecto mercado' en la relación con los clientes, conlleva, sin embargo, una responsabilidad adicional porque exige desarrollar otras muchas habilidades vinculadas a la persona, sin las cuales sería inviable ganarse su confianza.

Habilidades como la **empatía**, la **escucha activa**, la **transparencia**, la **honestidad en las recomendaciones** y un estrecho **componente emocional**, son determinantes en nuestra relación con ellas.

Esto no significa que los temas técnicos debamos obviarlos, sino todo lo contrario. La mujer necesita entender y controlar las variables que influyen en su cartera. Este **control y exhaustividad en el análisis** les permite ser coherentes y pacientes con la estrategia financiera elegida, valorando más la **consistencia en resultados** que un buen dato de rentabilidad puntual.

Sin embargo, si todos coincidimos en el valor que las mujeres dan



Marta Rodríguez
Socia directora comercial
de Abante Asesores.

a un asesoramiento de calidad, ¿por qué hay tan pocas mujeres que asuman esa responsabilidad?

En Abante, un 23,4% por ciento de nuestros clientes son mujeres. Este dato está muy en línea con un estudio de UBS (*Couples and money: Who decides?*), que refleja que, solo en el 16% de las parejas es la mujer la que asume el liderazgo de las decisiones financieras y en un 26% comparte dicha responsabilidad.

En nuestra experiencia, la inseguridad producida por el desconocimiento o la desconfianza por las malas experiencias, son otros factores por los que evitan el acercamiento a una entidad financiera. En ocasiones, la identificación de los mercados financieros con riesgo produce cierto rechazo a ponerse en manos de entidades especializadas en la gestión de patrimonios.

Por todos estos motivos, los canales tradicionales de captación de potenciales no funcionan con las mujeres. La llamada fría o la publicidad en medios no suele captar su atención. En la mayoría de los casos, **la inversora suele acudir a una entidad financiera si esta ha sido expresamente recomendada** por alguien de su entorno más cercano.

Esta mayor despreocupación de las mujeres en relación a las decisiones de inversión provoca, en muchas ocasiones, que recurran a un asesor obligadas por las circunstancias. De hecho, nos encontramos a un número importante de mujeres que acuden a pedirnos consejo, por primera vez, tras determinados



acontecimientos vitales, como un divorcio o la muerte de su pareja. Haberse decidido antes a solicitar este servicio habría agilizado su toma de decisiones.

Como asesora financiera, animaría a las mujeres a **tomar conciencia de la importancia de planificar con tiempo para garantizar su estabilidad** y la de su **familia** y evitar quedar a merced de las circunstancias. Además, es imprescindible y debemos comprometernos a involucrar a la mujer desde el comienzo de la planificación financiera porque, sean las responsables de la gestión de las finanzas familiares o no, su influencia es decisiva. Entender la visión de los dos miembros de la pareja e integrar ambos perfiles en la estrategia financiera es la garantía de éxito de sus inversiones, aunque no siempre sea fácil.

Para los asesores es un plus contar con mujeres, porque si conseguimos ganarnos su confianza, se convierten en **prescriptoras activas** de nuestra entidad. Dos de cada tres mujeres, según un estudio de Russell Investments, *What really matters to women investors*, trabajan solo con un asesor financiero y, en caso de trabajar varios, más del 50% tienen cerca del 75% de sus ahorros con su asesor de referencia.

Todo lo comentado representa una oportunidad para los asesores que realmente escuchen a sus clientes y trabajen conjuntamente en un plan financiero que les permita alcanzar sus objetivos vitales.

La industria de la gestión de activos y de la llamada banca privada son las dos áreas del sector financiero dedicadas a la **gestión de nuestro dinero y al asesoramiento y distribución de productos de inversión**. Como en casi todo lo relativo al sector financiero, estas actividades han sido en el pasado eminentemente masculinas y si bien la presencia de las mujeres ha ido en aumento, todavía es poco representativa a nivel mundial.

“Para las mujeres la acumulación de dinero no es poder, ni un fin en sí mismo, es un **medio para conseguir otros objetivos más concretos y prácticos**”, afirmaba Muriel Siebert, considerada como la primera woman in finance en Estados Unidos. Consiguió en 1967 ocupar un sillón en la New York Stock Exchange después de superar varios noes y tener que pedir un aval equivalente a dos millones de dólares de hoy. Los 1.365 sillones restantes estaban ocupados por hombres desde 1792, año en que se fundó la institución.

Durante la década de 1980, Muriel Siebert realizó una labor intensa sobre las bondades de la pluralidad en la aportación de talentos diversos en el sector financiero y la necesidad de **abandonar “la endogamia de clones blancos con traje oscuro”**.

En este sentido, hay que recordar todo lo que se ha analizado y escrito sobre las causas de la profunda crisis financiera reciente, siendo reiterada la pregunta de si el elevado endeudamiento y el fallo generalizado de los sistemas de control de los riesgos puede haber tenido que ver con una excesiva homogeneidad demográfica y cultural de quienes dirigían y tomaban las decisiones en las entidades financieras. ¿Mayor variedad de todo tipo hubiese mejorado estos procesos en las mesas de decisión, así como las

consecuencias para la economía mundial y para el dinero invertido por grandes y pequeños inversores en los mercados financieros?

Según multitud de expertos en temas relacionados con el valor que aporta la diversidad en los distintos ámbitos de la economía y las compañías, es necesario una masa crítica de al menos un 30% de mujeres en puestos de toma de decisiones y en consejos de administración para que su influencia sea realmente efectiva.

De acuerdo con un estudio de Morningstar (*Fund Managers by Gender, June 2015*) sobre los profesionales de la gestión en Estados Unidos, **menos del 10% de los gestores de fondos en este país son mujeres** y éstas solo gestionan el 2% de los activos. La proporción de gestoras es inferior a la proporción de mujeres en otros campos, como abogadas (33%) o contables y auditoras (63%). El estudio subraya que un número paulatinamente mayor de mujeres se ocupa de sus decisiones de inversión y que el número de mujeres que se dedican al asesoramiento financiero es también creciente.

El número de fondos que gestionan mujeres exclusivamente en Estados Unidos es 184, es decir, el 2,5%, frente a los 5.777 que gestionan solo hombres (77,9%) y aquellos con gestores de ambos sexos, que son 1.452 (19,6%); los retornos que consiguen los fondos gestionados por mujeres son similares a los de los hombres. El estudio de Morningstar destaca que los **equipos mixtos son los que suelen dar mejores**



resultados, aunque la diferencia no es excesiva.

En España, aunque parezca mentira, ha sido más tarde cuando las mujeres nos incorporamos al parqué. En **1969 se permitió el acceso a mujeres a las oposiciones de Agente de Cambio y Bolsa**, figura que se reconvertiría en Agencias y Sociedades de Valores con la Ley del Mercado de Valores de 1984. Sin embargo, en aquellos años solo había tres agentes mujeres en Barcelona y una en Madrid.

Según los datos de Morningstar del universo de fondos abiertos domiciliados en nuestro país, hay 347 gestores, de los cuales **93 son mujeres, es decir, el 26,8%**. Los fondos gestionados solo por mujeres representan el 25,22% y suponen el 26,22% de los activos bajo gestión. Los **equipos mixtos suponen el 14,25%** y los fondos gestionados solo por hombres, el 60,53%.

Igual que comentábamos anteriormente, y sin afán de generalizar, hay numerosos estudios de todo tipo dedicados a analizar cualitativa y cuantitativamente las diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a la forma de gestionar profesionalmente dinero. Sin entrar en mucho detalle y debate, es cierto que las **mujeres gestoras de fondos** suelen tomar menos riesgos, ser más concienzudas en el proceso de análisis y adoptar estilos de gestión más estables, lo que genera mayor consistencia en periodos largos. Esto que a priori suena bien, también puede provocar pérdidas de oportunidades o posiciones demasiado 'pacientes', por lo rápido que se mueven los mercados.

En cualquier caso la gran ventaja para el inversor es contar con estilos de gestión diferentes como manera de diversificar las carteras y lograr una rentabilidad menos volátil en el tiempo.

La mujer y la gestión

Los números nos dicen que en España las mujeres han ido ganando peso y visibilidad en la industria de gestión, siendo además destacable que sea la renta variable el área donde existe una mayor representación de la mujer. Según un estudio de Morningstar, las **mujeres están presentes en un 41,33% de los fondos de bolsa.**



Marta Campello
Socia y gestora
de Abante Asesores.

Las mujeres responsables de la gestión de fondos son aún inferiores en número, pero destacan por la calidad de su trabajo y son conocidas en el mercado por su buen hacer. Son **pocas pero relevantes.**

Tomando prestado de la sabiduría popular aquello de que “para muestra, vale un botón”, hemos querido contar con cuatro de estas mujeres gestoras. La trayectoria de todas ellas es brillante y les agradecemos su colaboración en esta guía. Junto con su talento, tienen en común su experiencia y su pasión por la gestión.

Lola Jaquotot y Gemma Hurtado gestionan fondos de renta variable, europea y española, respectivamente. La clase de activo con más riesgo y donde los inversores esperan mayores retornos. Además de gestoras de fondos, ambas son las directoras de sus respectivos equipos de análisis.



Paloma Lorenzo y Pilar Gómez-Bravo son gestoras de renta fija. Paloma Lorenzo es de los pocos gestores españoles (tan solo 33 en el año 2013) que ha conseguido colarse en la lista de calificación de Citywire (publicación de prestigio en el mundo de los fondos de inversión), siendo la única de todos ellos que consiguió la nota máxima de triple A que distingue a los mejores entre los mejores en términos de rentabilidad ajustada por riesgo. Pilar Gómez-Bravo pone la nota internacional, ya que trabaja en MFS, una de las principales y mayores entidades gestoras del mundo, y es de las pocas mujeres españolas que lideran equipos de gestión en la City.

¿Por qué dedicarte a la gestión? ¿Qué satisfacciones te ha proporcionado?

El porqué me decanté por este trabajo lo encuentro, como imagino que le sucede a la mayoría de personas recién salidas del máster, en la pura casualidad. Podría decir que siempre he querido ser analista y llegar a gestora de fondos. Mi vocación fue creciendo a medida que iba aprendiendo a analizar una empresa.

Después de seis años gestionando activamente puedo asegurar que fue el paso acertado.

La gestión me ha proporcionado grandes satisfacciones aunque también algún dolor de cabeza. El inicio, allá por el año 2009, fue complicado. Ahora me doy cuenta que fue la mejor manera de aprender a ser selectivos. En mercados alcistas parece que todo vale, es fácil comprar y que salga bien porque todo sube. Yo aprendí a confiar en mis elecciones, a esperar y, finalmente, a recoger los frutos con la recuperación posterior.

¿Consideras que existen diferencias en la gestión entre hombres y mujeres?

No sabría decirte. Se tiende a pensar que la mujer gestiona de forma más conservadora y que las decisiones agresivas corresponden a los hombres. Desde mi experiencia puedo decir



Lola Jaquotot Herranz.
Gestora de renta variable.
Gesconsult SGIIC.

que en Gesconsult, donde el equipo de gestión es mixto, lo que prevalece es la preservación de capital y el convencimiento de solo invertir en aquello en lo que conocemos, independientemente de si el gestor es hombre o mujer.

¿Qué haría falta para que hubiera más mujeres gestoras?

Considero que predicar con el ejemplo es el mejor argumento. Cada vez somos más las mujeres que participamos y encabezamos equipos directivos y puestos de responsabilidad y que esta tendencia va en aumento. Creo que lo que hace falta es que este movimiento no se estanque, que siga habiendo iniciativas para dar visibilidad a la mujer y que cada vez seamos más conscientes de que ambos pueden realizar trabajos de responsabilidad independientemente de ser hombre o mujer.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Córdoba, cursó el último año de su carrera en el West Kent College (Inglaterra). Master en Finanzas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) en Madrid. Comenzó su carrera en Cima Business Center en el departamento de Administración y Finanzas realizando funciones de gestión presupuestaria y elaboración de estados patrimoniales.

¿Por qué dedicarte a la gestión? ¿Qué satisfacciones te ha proporcionado?

Tenía claro desde el principio que quería desarrollar mi carrera profesional en los mercados financieros. Comencé en el área de riesgos y al poco tiempo me di cuenta de que a lo que quería dedicarme de pleno era a la gestión de activos.



Paloma Lorenzo
Gestora de renta fija.
Fonditel.

La satisfacción es subjetiva y muy personal. En mi caso, poder dedicarme a aquello que me gusta es lo que hace que me sienta contenta con lo que hago.

¿Consideras que existen diferencias en la gestión entre hombres y mujeres?

En mi opinión, tal vez las mujeres tengamos más empatía y actuemos más pensando "en el equipo". Diría que somos menos individualistas en este sentido y, además, creo que tenemos más autocontrol por lo que nos dejamos llevar menos por las emociones.

Estas diferencias añaden, por otro lado diversidad a los equipos haciendo que en conjunto se pueda aumentar el valor de los activos gestionados.



¿Qué haría falta para que hubiera más mujeres gestoras?

Supongo que desde la base, desde el sistema educativo, se debería promover una mayor cultura financiera. Y a partir de ahí, seguramente crecerá la inquietud por gestionar nuestras finanzas personales, bien de manera activa o con la ayuda de asesores. Que haya más mujeres gestoras podría estar ligado a esta evolución.

Iniciativas de este tipo seguro que ayudan a dar mayor conocimiento de la profesión y a potenciar la implicación de la mujeres en un sector en el que se puede conciliar bien la vida familiar.

Paloma Lorenzo es gestora de renta fija en Fonditel. Su etapa previa la desarrolló en Aviva Gestión de Inversiones SGIIC, gestionando el fondo Aviva Renta Fija FI entre otras carteras. Comenzó en Aviva en el año 2004 incorporándose al equipo de gestión de renta fija en 2008. Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y tiene el título CIIA desde el año 2005. En su tiempo libre le interesa el deporte, el cine y estar con su familia.

¿Por qué dedicarte a la gestión? ¿Qué satisfacciones te ha proporcionado?

Mi llegada al mundo de la gestión se la debo a las ecuaciones en derivadas parciales. Recién acabada la licenciatura un amigo me habló de un máster que se estaba impartiendo en la Facultad de Matemáticas aplicadas a las finanzas en el que “hay un montón de ecuaciones en derivadas parciales (Black –Scholes!!), seguro que te gusta”, me dijo. Con ese curioso apunte despertó mi curiosidad, me matriculé y empezó en aquel momento mi andadura en el sector financiero.



Gemma Hurtado
Directora de renta variable española. Mirabaud.

El mundo de la gestión, que llegó en forma de coincidencia, se ha convertido en motor de vida para mí, una auténtica pasión. Lleno de estrategia, análisis, descubrimiento y siempre cambiante, es imposible aburrirse.

¿Consideras que existen diferencias en la gestión entre hombres y mujeres?

En cualquier ámbito de trabajo o actividad, el enfoque de un hombre y una mujer es muy distinto, en mi opinión, y la gestión no es una excepción. Sin embargo, no es ventaja ni perjuicio, con todos los hombres con los que he trabajado he aprendido cosas y espero haber dejado algo bueno de mi parte también. Lo



importante del trabajo en equipo es una buena compenetración sin importar el género de las personas que lo componen.

¿Qué haría falta para que hubiera más mujeres gestoras?

Simplemente tiempo. La incorporación de la mujer al mundo académico y laboral es reciente y llevará algo más de tiempo que la ratio de hombres y mujeres, al menos, se iguale, ¡por pura estadística!

La mejor opción, demostrar el movimiento andando: una buena formación, la constancia, el trabajo serio y una buena dosis de pasión son los factores que significativos, el género ha dejado de ser material.

Gemma Hurtado es licenciada en Matemáticas y realizó el Máster en matemáticas para los instrumentos financieros y tiene la certificación DVA Charterholder. Se incorporó en 2002 a Mirabaud, donde es directora de renta variable española. Es, además, profesora del Máster en Mercados Financieros en la Universidad de Barcelona.

¿Por qué dedicarte a la gestión? ¿Qué satisfacciones te ha proporcionado?

Empecé como analista de crédito en Lehman Brothers. Casi diez años después, y ya siendo directora del equipo de análisis, decidí que prefería construir yo misma portfolios/carteras de riesgo de crédito que dar recomendaciones a otros para sus fondos. Así que en el 2006 me cambié al mundo de la gestión y fue la mejor decisión profesional que he tomado. Las satisfacciones llegan con el tiempo al ver que las estrategias y fondos generan valor añadido ajustado al riesgo que quieren los clientes. Me permite autonomía y conlleva mucha responsabilidad. Construir carteras y fondos en un mundo tan complejo como el de renta fija supone un reto que me motiva y el trabajo en equipo me gusta. La mayor satisfacción en última instancia es la de mantener una buena rentabilidad a través del tiempo y crear un buen ambiente en el equipo.



Pilar Gómez-Bravo
Gestora de renta fija
y responsable de análisis
de crédito. MFS.

¿Consideras que existen diferencias en la gestión entre hombres y mujeres?

Creo que algunas diferencias existen, pero la verdad es que como hay tan pocas mujeres que gestionan fondos o carteras, es difícil generalizar. Cada una tendremos nuestro estilo y entre los hombres también hay diferencias en la gestión. Lo importante es



encontrar un entorno profesional donde no sientas que te tratan de forma diferente por ser una mujer.

¿Qué haría falta para que hubiera más mujeres gestoras?

Tendríamos que apoyar y animar a las mujeres que contemplen ser gestoras, pero que tengan dudas a la hora de compaginar el trabajo con su vida familiar o dudas sobre la capacidad de progresar en entorno dominado todavía por hombres... ayudar a que tengan confianza en sí mismas. Y, por supuesto, seguir empujando a nivel de empresas gestoras para evitar que haya cualquier tipo de prejuicios.

Pilar Gómez-Bravo es gestora de renta fija en MFS Investment Management. Además, es responsable de análisis de crédito, especializada en el sector financiero europeo. Se incorporó a MFS en 2013 tras haber trabajado como directora gerente en Capital Imperial. También ha sido gestora de carteras y jefa de análisis en Negentropy, dentro de Matrix Asset Management. Gómez-Bravo comenzó su carrera en Lehman Brothers en 1997. Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y tiene un MBA por el Instituto de Massachusetts (Institute of Technology's Sloan School of Management).



Cómo tener éxito con las inversiones: Financial Life Planning

2

Financial Life Planning

Son varias las aproximaciones que una persona puede hacer a la hora de **invertir su dinero**. Elige un producto, busca una rentabilidad de referencia o, simplemente, se deja llevar por el producto de la 'temporada'.

En Abante llevamos casi 15 años aplicando una metodología de asesoramiento, de tradición anglosajona, que se denomina Financial Life Planning (FLP) y que tiene por objetivo ayudar a nuestros clientes a planificar su futuro con éxito.

El FLP parte de la premisa de que, si antes de decidir dónde y cómo invertir, dedicamos un tiempo a pensar **cuáles son nuestros objetivos**, ganamos perspectiva y esto se traduce en que tomamos mejores decisiones de inversión –más racionales y menos emocionales-. Entender qué esperamos de nuestro patrimonio para lograr metas personales y no simplemente como un apunte contable.

En los más de 10.000 casos que hemos analizado, hemos aprendido que las **mujeres adquieren un papel fundamental** en la definición del plan personal y financiero que nuestra familia necesita, como los casos reales que veremos más adelante.



Belén Alarcón
Socia directora de asesoramiento
patrimonial de Abante Asesores.



Las mujeres somos buenas planificando. Solemos saber cuáles son los objetivos y prioridades de nuestra familia y, también, somos las que tenemos los números en nuestra cabeza: cuánto y en qué gastamos, cuánto cuestan los objetivos, cuál es el mejor momento para afrontarlos, etc. Sin embargo, a pesar de que esto es una realidad, lo curioso es que no somos conscientes de que tenemos esta habilidad y, por ello, de lo importante que es que formemos parte del proceso de inversión.

También es cierto que las mujeres somos más conservadoras: nos gustan los inmuebles, los depósitos y, en general, los productos con una rentabilidad preestablecida y con el menor riesgo posible. Sin embargo, cuando hemos realizado un FLP en el que hemos puesto en perspectiva el grado de cumplimiento de nuestros objetivos en un escenario de inversión prudente frente a un escenario de inversión que busque un 1% o un 2% adicional de rentabilidad, hemos visto como, en el 80% de los casos, hemos cambiado nuestra decisión de inversión inicial –estando dispuestas a asumir algo más de riesgo–.

El FLP nos hace ganar perspectiva, compromiso con nuestras finanzas y conocimiento. Sin embargo, no va a evitar que, por el camino, nos sigamos poniendo nerviosas con los vaivenes del mercado. Por este motivo, es bueno recordar que no estamos solas y que podemos contar con la ayuda de nuestro Consejero Financiero. Este nos aconsejará, nos ayudará a entender situaciones complejas y, también, a regular nuestras emociones.



En definitiva, las mujeres, generalmente, sabemos mucho mejor lo que queremos, pero dudamos mucho más a la hora de implementar los planes y elegir la estrategia de inversión adecuada. La experiencia nos dice que la mejor manera de optimizar nuestras virtudes y minimizar nuestros defectos, es realizar un FLP y saber que somos parte de un equipo.

2.1. Los pasos del FLP

Las mujeres tenemos la **capacidad para afrontar los retos** que plantea este nuevo entorno y adoptar un papel activo en la toma de decisiones orientadas a la consecución de nuestros objetivos vitales. La mujer, como el hombre, tiene unas aspiraciones y las opciones de conseguirlas son mayores si cuenta con la ayuda de un **asesoramiento financiero especializado e independiente**, acorde con sus circunstancias y necesidades. Pero muchas veces nos falta saber por dónde empezar, nos falla la confianza en nuestras propias capacidades.

Los cinco pasos imprescindibles para **ocuparnos de nuestro futuro con éxito**, que en Abante venimos aplicando desde hace mucho tiempo y forman parte del proceso del **Financial Life Planning**, son:

1- ¿QUÉ QUIERO?

Lo primero que debe hacer una persona que quiere ocuparse de sus finanzas e inversiones es plantearse cuáles son sus **objetivos vitales**, que responden al por qué invertimos y al para qué invertimos. Sin este



paso, encontrar el cómo debemos invertir será más difícil e incierto. Será como como coger un camino sin saber a dónde me lleva.

Algunos ejemplos de preguntas que podemos hacernos en relación con nuestros objetivos vitales son: ¿puedo darles a mis hijos una buena educación? ¿Podré mantener mi nivel de vida en el futuro? ¿Cómo puedo ser independiente económicamente? ¿Puedo cambiar de actividad profesional?

Estamos convencidos de que un buen plan de inversión comienza con la definición de **nuestro propio plan personal y vital**. Creemos que el que tiene un porqué, encuentra un cómo.

2- ¿CUÁNTO CUESTAN MIS OBJETIVOS?

En segundo lugar, tenemos que ponerle números a nuestros objetivos. Para ello debemos pensar cuándo van a comenzar, cuánto durarán y estimar cuánto costarán.

Cuando realicemos este ejercicio, es importante que no olvidemos que el coste económico lo calculo hoy, pero que el dinero lo necesitaré pasado un tiempo. Por este motivo, hay que valorarlo teniendo en cuenta la **inflación**. ¿Se había planteado que 4.000 euros mensuales de hoy equivaldrán –con una inflación del 2%– a 2.700 euros mensuales dentro de 20 años?

Realizar el ejercicio propuesto nos permitirá valorar el coste de nuestro objetivo y, con ello, la cantidad que necesitaremos disponer anualmente de nuestro patrimonio para financiarlo. También marcará el horizonte temporal de las inversiones.



3- ¿QUÉ TENGO?

Llegados a este punto, tenemos que ordenar y valorar los medios económicos con los que contamos, hacer una foto de la situación actual. Para ello, inicialmente, debemos hacer un inventario de nuestros activos y pasivos para entender a **cuánto asciende nuestro ahorro actual**, como se puede ver en la tabla.

Debemos valorar también nuestras fuentes de ingresos y gastos, así como su evolución previsible en el tiempo. La diferencia entre ambas partidas nos ayudará a entender **cuánto somos capaces de ahorrar cada año**.

Independientemente de cuál sea nuestra meta, es importante saber de dónde partimos y cuáles son nuestras previsiones de ingresos y gastos. Solo conocer nuestros números nos permitirá gestionar de una manera más eficiente nuestra capacidad de ahorro.

¿CUÁL ES MI SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL?

¿CUÁNTO TENGO AHORRADO?



ACTIVOS

- Inversiones financieras
- Inmuebles
- Participaciones empresariales



PASIVOS

- Hipotecas
- Pólizas de crédito
- Préstamos personales

¿CUÁL ES MI CAPACIDAD DE AHORRO?



INGRESOS

- Ingresos del trabajo
- Alquileres
- Rentas de participaciones empresariales
- Venta de inmuebles
- Herencias



GASTOS

- Domiciliaciones y otros gastos recurrentes
- Cuotas de préstamos
- Gastos de hijos
- Coche
- Reforma

4- ¿CUÁL ES MI OBJETIVO DE RENTABILIDAD?

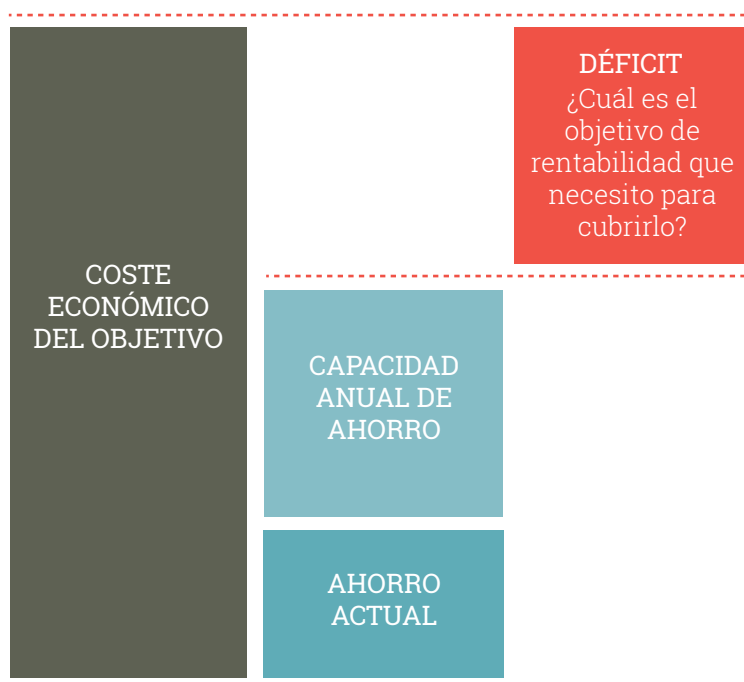
Finalmente, hay que contrastar los recursos económicos de los que disponemos con el coste del objetivo. Este ejercicio nos ayudará a entender cuál es el déficit inicial que necesitamos cubrir y, por tanto, cuál es el **objetivo de rentabilidad** que hemos de exigir a las **inversiones** para alcanzar nuestra meta.

Este aspecto es muy importante. El objetivo de rentabilidad que nos permitirá jubilarnos como queremos, pagar la educación de nuestros hijos o cambiar de actividad profesional será el timón de nuestras decisiones de inversión. Será la **clave para convertir nuestras aspiraciones en realidades**.

Lógicamente, nuestro objetivo de rentabilidad debe ser acorde a nuestro **perfil de riesgo** si no queremos implementar la peor estrategia de inversión, que nos llevaría a vender cuando el mercado ha bajado, aunque no necesitemos nuestro dinero.

La experiencia nos dice que las personas que han realizado un **ejercicio de planificación financiera** antes de tomar su

decisión de inversión, en un 80% de los casos, **han cambiado el perfil de riesgo de su cartera actual** y han estado dispuestas a asumir algo más de riesgo.





Esto se debe a que la falta de un plan nos apalanca en ideas de inversión preconcebidas que muchas veces nos impiden tomar las mejores decisiones de inversión para conseguir nuestros objetivos y pueden, incluso, hacer que alternativas de inversión tan seguras, como los depósitos o las letras del Tesoro, se conviertan en realmente arriesgadas como veremos más adelante con un caso práctico.

5- ¿CÓMO ELABORO EL PLAN DE INVERSIÓN QUE ME PERMITIRÁ ALCANZAR MI OBJETIVO DE RENTABILIDAD?

Tener definido el objetivo de rentabilidad nos aporta una perspectiva diferente, pero no es suficiente. Hay que desarrollar la estrategia de inversión que nos permitirá alcanzarlo y ser capaces de manejar nuestras emociones en los momentos alcistas y, sobre todo, bajistas de los mercados.

Para desarrollar la **estrategia de inversión óptima** hay que contar con tiempo, experiencia y conocimiento. Sin embargo, aunque disponga de todo ello, está demostrado que en el ámbito de las inversiones las emociones juegan en nuestra contra.

Por ello, le recomendamos que **no haga este camino sola** y que se ponga en manos de su Consejero Financiero, que le acompañará durante todo su camino. Le ayudará a definir su plan vital, desarrollar la estrategia de inversión adecuada, aprovechar las oportunidades que los mercados ofrecen y asegurarse de que su plan se ajusta a las circunstancias cambiantes que se vayan produciendo en su vida.



Como **consejos generales de inversión**, es importante recordar al hacer nuestros cálculos no solo el efecto de la **inflación**, sino que también hay que introducir los **impuestos**, ya que si nuestra factura fiscal es menor, aumentará nuestra rentabilidad real. A la hora de construir nuestra cartera, debemos valorar, además, si la inversión en **inmuebles** nos conviene y nos va a dar la rentabilidad que necesitamos, porque puede que en nuestro caso no nos convenga. Y recordar que es conveniente tener algo de **liquidez**, una bolsa de ahorro de la que podamos disponer inmediatamente para cubrir posibles imprevistos o emergencias.

Finalmente, es aconsejable **diversificar** las inversiones con productos complementarios y equilibrados entre sí. En este sentido, los fondos de inversión y los fondos de fondos son una alternativa muy eficiente con la que, con un precio asequible, podremos beneficiarnos de la gestión de los mejores profesionales y conseguir esa importante diversificación.

2.2. Un plan para cada mujer (casos prácticos)

Es importante comprender las distintas formas en las que cada mujer se enfrenta a las decisiones financieras. Cada persona tiene unas necesidades vitales y económicas, unos sueños y objetivos únicos y afronta los retos de una determinada manera. A lo largo de los años, hemos visto casos muy diversos con mujeres a la hora de plantear la toma de decisiones financieras.

Sin embargo, muchos los podríamos englobar en tres grandes grupos, en función de la actitud inicial sobre las inversiones: mujeres que toman conjuntamente con su pareja las decisiones de inversión, mujeres que delegan en una tercera persona (su marido, su hermano, su amigo) y que de la noche a la mañana deben asumir las riendas y mujeres que están acostumbradas a tomarlas ellas mismas.

María y Jaime: un plan común

¿QUÉ TIENEN?	Ahorro e inversiones: 280.000 euros Capacidad de ahorro: 25.000 euros anuales	
	Vivienda: sí	
¿CUÁL ES EL OBJETIVO?	Educación de los hijos Mantener el nivel de vida	
¿EN QUÉ PLAZO?	6 años 20 años	
¿CUÁNTO NECESITA?	2.424.296 euros si quiere cumplir ambos objetivos	

1- ¿QUÉ QUIEREN?

María y Jaime tenían 42 y 45 años, respectivamente, cuando les conocimos y sus dos hijos, 10 y 12 años. Ambos trabajan y tienen poco tiempo para gestionar su patrimonio, por lo que necesitaban ayuda. Tras reunirnos con ellos y escuchar sus preocupaciones para entender qué necesitaban de los mercados financieros, identificamos que sus dos objetivos primordiales eran darles la mejor educación posible a sus hijos y garantizarse el nivel de vida en la jubilación.

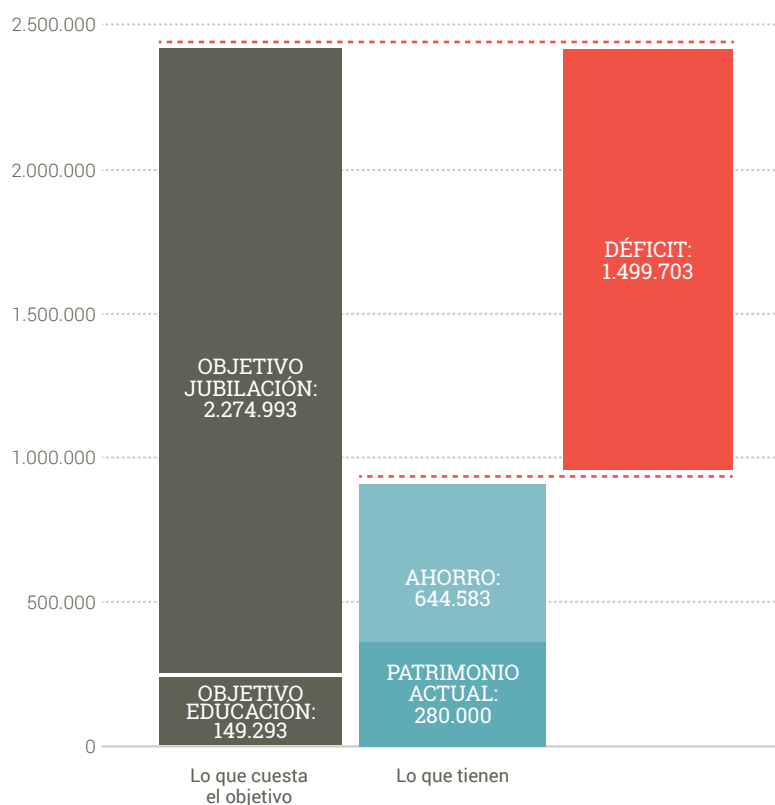


2- ¿CUÁNTO CUESTAN SUS OBJETIVOS?

Valoramos con María y Jaime el coste de ambos objetivos, analizando el ingreso que tendrían de la Seguridad Social, así como el gasto que suponía mantener el nivel de vida deseado durante la jubilación o financiar dos universidades privadas. Teniendo en cuenta una inflación del 2% en los gastos (ya que el valor de la cesta de la compra actual es inferior al valor del año que viene) y del 0,25% en la pensión de la Seguridad Social, mantener el nivel de vida durante la jubilación suponía un coste de 2.274.993 euros y la educación de sus hijos, de 149.293 euros (**coste total de los objetivos: 2.424.286 euros**).

3- ¿QUÉ TIENEN?

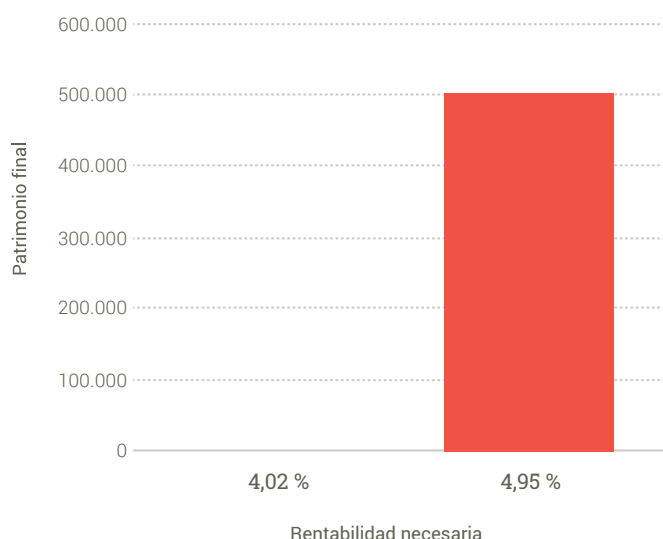
En ese momento, tenían 280.000 euros acumulados y una capacidad de ahorro de 25.000 euros anuales, es decir, un ahorro adicional hasta la jubilación de 644.583 euros (**patrimonio total para financiar sus objetivos: 924.583 euros**).



Dada la importancia que María daba a sus dos objetivos y considerando que lo ya ahorrado y su capacidad futura eran suficientes, nuestra clienta creía que no debían asumir riesgo alguno con ese dinero con el que iban a pagar la educación de sus hijos. Este perfil conservador limitaba las opciones de inversión, así como la rentabilidad a la que podía aspirar.

4- ¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE RENTABILIDAD?

Cuando elaboramos su Financial Life Planning se dieron cuenta de que la rentabilidad y el riesgo que necesitaban para cumplir con sus objetivos eran superiores a los que María había estado dispuesta a asumir en un principio. La rentabilidad mínima que se debían plantear era del 4,02%.



Durante nuestras conversaciones con ambos, les explicamos las razones por las que para poder aspirar a una mayor rentabilidad deberían asumir algo más de riesgo o, si no, hacer un mayor esfuerzo de ahorro anual. Con los números del estudio delante y las explicaciones pormenorizadas de su Consejero Financiero, vieron la relación entre la rentabilidad y el riesgo y comprendieron el papel que jugaba el plazo de inversión en su plan y, por tanto, en la toma de decisiones. Tenían seis años por delante para financiar la universidad de sus hijos y casi veinte para jubilarse. Gracias a la elaboración del FLP María aprendió a gestionar, con la ayuda de su Consejero Financiero, las emociones que provocan las fluctuaciones de sus inversiones.

Verónica: una profesional independiente

¿QUÉ TIENE?	Ahorro e inversiones: 300.000 euros Capacidad de ahorro: 20.000 euros anuales	
	Vivienda: no	
¿CUÁL ES EL OBJETIVO?	Independencia económica a los 55 Comprar una vivienda	
¿EN QUÉ PLAZO?	18 años	
¿CUÁNTO NECESITA?	2.067.735 si quiere cumplir ambos objetivos	

Por distintos motivos cada vez son más las mujeres a las que les gusta asumir las decisiones sobre sus inversiones financieras. Una de ellas es Verónica. En el momento en que se puso en contacto con nosotros, nos contó que siempre se había hecho cargo ella de la gestión de su dinero, le interesaba y creía que le sería útil.

Independiente en sus decisiones financieras, empresaria, con 37 años y consciente de la dificultad de conocer bien todas las opciones de inversión, buscaba ayuda, un asesor, que le ayudase a obtener más rentabilidad. Todavía nos recuerda lo que le sorprendió que nuestra conversación empezase por saber cuáles eran sus objetivos y no cuánto dinero tenía para invertir.

1- ¿QUÉ QUIERE?

Tras el diálogo con su asesor, Verónica reflexionó sobre su futuro y tuvo claro sus objetivos: lograr la independencia económica a los 55 años y, además, comprarse una vivienda, su idea era destinar hasta

medio millón. También nos trasladó sus dudas por las noticias que alertaban sobre el futuro incierto de las pensiones: ¿qué pensión le correspondía? ¿Qué efectos tendría dejar de cotizar a los 55 años?

2- ¿CUÁNTO CUESTAN SUS OBJETIVOS?

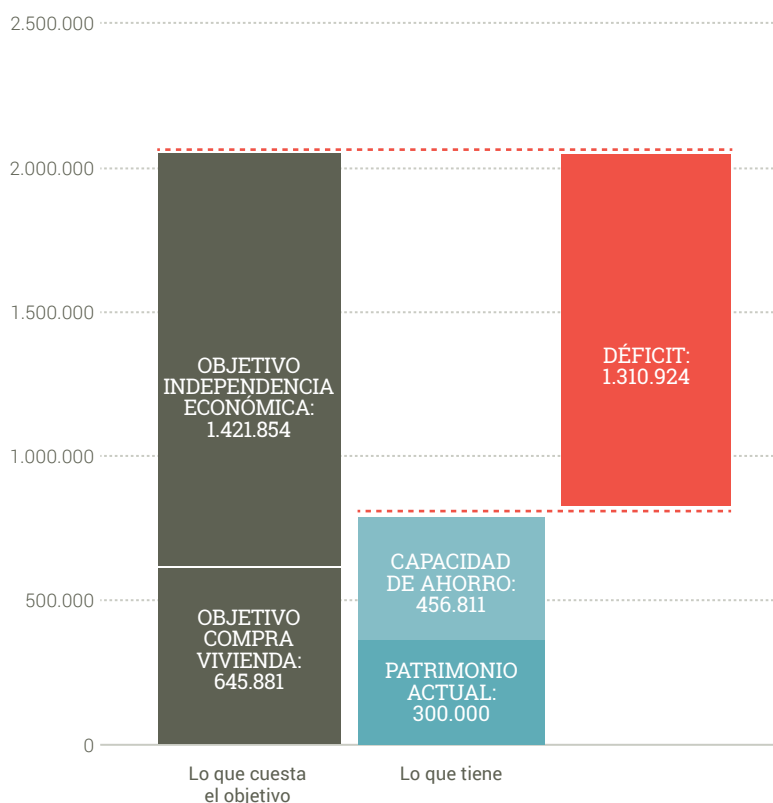
Una vez aclarados los objetivos con Verónica, valoramos el coste de ambos, haciendo una estimación del ingreso que tendrá de la Seguridad Social, y calculamos el gasto que suponía alcanzar la ansiada independencia económica y financiar la compra de una vivienda.



Teniendo en cuenta una inflación del 2% en los gastos y del 1% en la pensión de la Seguridad Social y el coste de financiación, la independencia económica en su caso costaba 1.421.854 euros y la compra de la vivienda, 645.881 euros (**coste total objetivos: 2.067.735 euros**).

3- ¿QUÉ TIENE?

Verónica tenía una capacidad de ahorro de 20.000 euros anuales, así que hasta sus 55 años conseguiría ahorrar 456.811 euros. Una cantidad que consideraba que, junto con los 300.000 euros ahorrados hasta ese momento, constituía un buen colchón. ¿Sería suficiente?



4- ¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE RENTABILIDAD?

Tras hablar con ella para comprender la situación en su conjunto (personal, laboral, económica) y presentar su estudio financiero, Verónica comprobó que si se compraba la vivienda por 500.000 euros, iba a tener que retrasar el momento de su independencia económica.

Valoramos con ella las opciones para determinar un punto de equilibrio y calcular cuánto se podría gastar como máximo en la vivienda sin condicionar su objetivo de independencia económica. Conocer sus opciones y saber que, si seguía su plan, podría alcanzar sus objetivos le proporcionó la seguridad que necesitaba para emprender la búsqueda de su vivienda.

Beatriz: una mujer que aprende cómo gestionar su patrimonio

¿QUÉ TIENE?	Ahorro e inversiones: 1.200.000 euros	
	Vivienda: sí	
¿CUÁL ES EL OBJETIVO?	Vivir de su patrimonio	
¿EN QUÉ PLAZO?	30 años	
¿CUÁNTO NECESITA?	1.695.178 si quiere cumplir ambos objetivos	

Muchas veces nos encontramos con mujeres que durante años han delegado en una tercera persona las decisiones de inversión (ya sea porque no les gustan las finanzas o porque se reparten las tareas familiares) y cuando dicha persona no puede seguir haciéndolo –por el motivo que sea–, se sienten abrumadas por tener que asumir ellas esa responsabilidad.

1- ¿QUÉ QUIERE?

Beatriz se encontraba en esta situación cuando la conocimos. Tenía 60 años y acababa de enviudar. Durante los últimos 35 años su marido se había encargado de todos los temas financieros y con toda sinceridad nos dijo que no sabía por dónde empezar: cuentas en distintos bancos, inversiones inmobiliarias, etc. No conocía la cifra del patrimonio financiero con que contaba para mantener el nivel de vida que había tenido hasta ahora, ni los costes de hacerlo. Tras

escuchar sus inquietudes, entendimos que lo primero que teníamos que hacer era darle respuestas.

2- ¿CUÁNTO CUESTAN SUS OBJETIVOS?

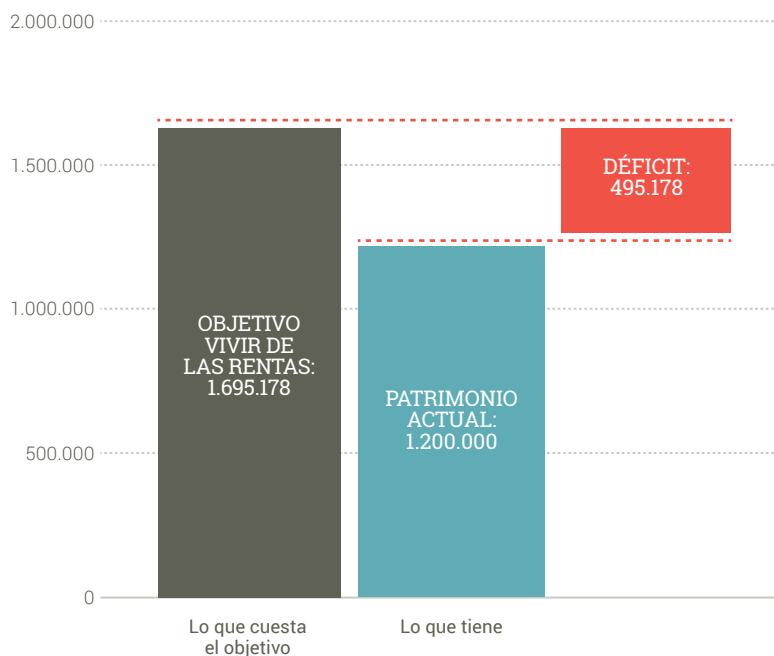
Lo primero que hicimos fue ayudar a Beatriz a tomar las riendas de su situación empezando por hacer el cálculo de sus gastos anuales (40.000 euros). Beatriz pensaba que con el dinero que tenía podría ser suficiente para financiar su nivel de vida durante los próximos 30 años. Sin embargo, no había tenido en cuenta un factor muy importante y que muchas veces subestimamos, el efecto de la inflación sobre sus ahorros.



La inflación ha provocado que el poder de compra de cada peseta-euro se haya reducido en un 98% en 60 años. Si dejamos el dinero metido debajo del colchón o en un depósito seguro –que ofrece poca rentabilidad– el efecto es, que si tenemos 100.000 euros hoy, dentro de 20 años tengamos 67.000 euros en el primer caso o unos 78.000, en el segundo. Vivir con 40.000 euros al año durante los próximos 30 años, teniendo en cuenta una inflación de 2%, tenía un coste de **1.695.178 euros**.

3- ¿QUÉ TIENE?

Posteriormente, ordenamos todo el patrimonio del que disponía e hicimos un cálculo de los impuestos a los que tendría que hacer frente. Disponía de un patrimonio financiero de 550.000 euros, más el seguro de vida de su marido, valorado en 650.000 euros.



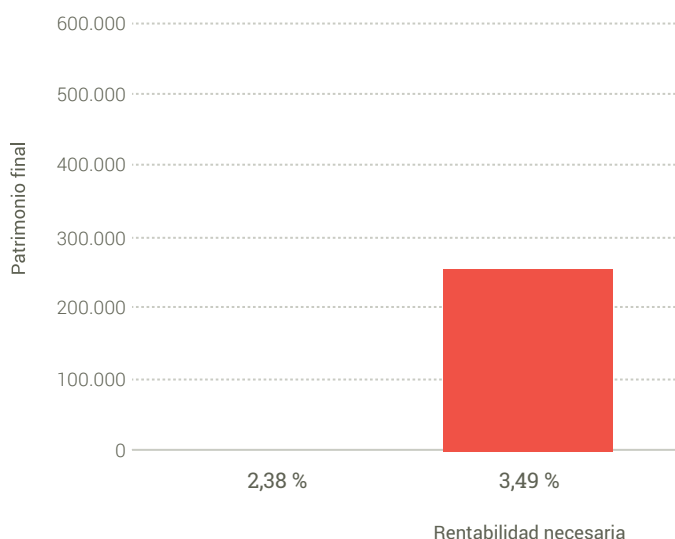
4- ¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE RENTABILIDAD?

No hacer nada nos puede costar dinero y cuando Beatriz se dio cuenta de esta realidad, cuestionó sus creencias sobre las inversiones, se dio cuenta de la necesidad de tener en cuenta todas las variables en su plan financiero y vital y asumió que para conseguir lo que quería iba a necesitar acudir a los mercados financieros en busca de rentabilidad.

Dado que ella no se sentía completamente segura de que fuera a tomar las mejores decisiones de inversión en cada momento, agradeció tener a su lado a un Consejero Financiero que le ayudara presentándole las mejores opciones de acuerdo a sus objetivos y circunstancias personales.

La rentabilidad que necesitaba Beatriz dependía del patrimonio final que deseara mantener al cumplir 90 años:

2. ■ Cómo tener éxito con las inversiones: Financial Life Planning



En Abante consideramos que es muy importante entender por qué nuestros clientes acuden al mercado financiero, para así poder hacer la recomendación de inversión más adecuada para lograr sus objetivos. Con el Financial Life Planning ayudamos a las personas a cumplir, no solo con su plan financiero, sino también con su plan personal y familiar.

2.3. ¿Qué aporta el FLP a las mujeres?

Además de realizar la encuesta para conocer la implicación de las mujeres en la toma de decisiones de inversión y sus motivaciones, hemos querido contar con la opinión de mujeres ejecutivas sobre la planificación financiera y las inversiones con mayor profundidad. A continuación podéis leer alguno de los testimonios que nos dieron:



Mercedes Bofarull, VP Global Client Sales, IBM

Las decisiones de inversión me parecen tan importantes como todas aquellas cosas que condicionan de forma clara tu vida futura. Es decir, si dedicas tiempo a decidir tu carrera profesional cuando eliges qué estudios hacer o qué trabajos buscar o aceptar, a acertar con la pareja que eliges, al momento en que quieres ser madre si esa es tu opción... **cómo no vas a dedicar tiempo a saber con qué recursos financieros puedes contar**, más aun teniendo en cuenta que eso te condiciona todo lo demás. Por otro lado, la situación financiera condiciona tu independencia y el control de esta creo que es difícilmente delegable.

Creo que **el modo de afrontar las decisiones financieras y de inversión depende mucho de la edad**. Mientras eres joven es difícil visualizar cómo será tu vida cuando ya no tengas ingresos, todo está por construir y creo que poca gente dedica tiempo a planificar con 40 años de anticipación; no creo que eso difiera mucho entre hombres y mujeres.

“La situación financiera condiciona tu independencia y el control de esta creo que es difícilmente delegable”

En mi caso, mi involucración ha sido más activa cuando he visto más cercano y más deseable el momento en que poder disfrutar de más tiempo libre y reducir el tiempo dedicado a trabajar.

Un plan financiero a mí me resta incertidumbre y me permite abordar las decisiones con un objetivo claro, que



es no renunciar al modelo de vida que tengo, a la vez que poder contar con suficiente información para reaccionar adecuadamente a situaciones o eventos fuera de mi control.



Remedios Orrantia, chief HR and Legal Officer de Campofrío Food Group

Las decisiones de inversión son decisiones importantes, requieren dedicación y tiempo de reflexión. Normalmente, invertimos más tiempo en la búsqueda de las diferentes fuentes de ingresos y en su negociación que en tratar de maximizar la rentabilidad de esos ingresos. Sin embargo, la realidad es que una **selección adecuada de dónde y cuándo invertir** puede reportarnos más beneficio.

Tradicionalmente, creo que el rol de la mujer ha sido más el de control de los gastos que el de administradora de ingresos. Hemos sabido sacar eficiencia máxima a la utilización de un determinado presupuesto. Solíamos jugar el rol del controller de la familia: presupuesto y control del gasto. Esta experiencia es una gran base para **dar el salto ahora a la gestión de la rentabilidad**, pues aportamos realismo y moderación. Buscamos en la rentabilidad de las inversiones el porcentaje que nos ayude a conseguir un objetivo, pero un objetivo en mayúsculas y, por ello, **solemos modular la ambición y la visión cortoplacista**.

“Solíamos jugar el rol del controller de la familia: presupuesto y control del gasto. Esta experiencia es una gran base para dar el salto ahora a la gestión de la rentabilidad”



Creo que por ello nuestras decisiones de inversión, o al menos es mi caso, necesitan entendimiento de las variables, de los factores que componen un fondo u otro, manteniendo en mente siempre el objetivo personal perseguido a largo plazo, más que la especulación.

Por esta manera de ser y de pensar, el hecho de contar con una **planificación financiera** es de vital importancia. Te ayuda a marcarte unos objetivos que normalmente se centran en la familia, reflexionar sobre lo que aspiras y lo que cuesta conseguirlo y, a partir de ahí, el proceso fluye solo.

El plan de acción de dónde y cuándo invertir, el asesoramiento de expertos, te guía hacia la búsqueda de una rentabilidad, pero siempre manteniendo el fin último. Tienes la tranquilidad de que tus ahorros están 'andando' en la dirección que tú te has marcado como plan de vida, donde además de tus inversiones juegan otras variables que deben estar alineadas con coherencia para asegurar el resultado perseguido que va más allá de un porcentaje de rentabilidad.

 M^a Ángeles Díaz Villegas, directivo IT

Hace unos años, tomé conciencia de que pensar en vivir con un sueldo de por vida hasta la jubilación era cada vez más utópico y que había otras formas de intentar obtener más por el dinero generado.

Entonces, me surgió la duda sobre qué tipo de inversiones eran las más adecuadas para mis intereses, qué riesgo debía



asumir, qué plazos debía marcarme o cómo diversificar. Decidí acudir a un servicio profesional donde me hicieran un perfil y, a partir de ahí, recibir asesoramiento.

Con su propuesta inicial y con la minuciosa información generada periódicamente, soy capaz de tomar determinadas decisiones de inversión, cambios de rumbo en caso necesario y con un asesoramiento en el que confío.

“Tomé conciencia de que pensar en vivir con un sueldo de por vida hasta la jubilación era cada vez más utópico”

Mi experiencia no era mucha, ya que siempre me había dedicado más a gestionar los recursos en mi vida laboral que los míos propios. Así que decidí hacer un plan financiero de mis recursos.

Cuando pude ver un informe exhaustivo sobre mis gastos, ingresos, necesidades y deseos a corto y largo plazo, con diferentes escenarios más o menos agresivos, tomé conciencia de **las oportunidades que se abrían delante de mí**. En mi caso concreto, me ayudó a tomar decisiones sobre mi futuro profesional.

Mi evolución por tanto, ha sido notable y ahora participo activamente en las decisiones de inversión y me siento cómoda revisando la información ejecutiva.

Además, el tener la visión de largo plazo, me permite vivir con tranquilidad los movimientos puntuales del mercado que tanto vértigo me producían con anterioridad.



Teresa Martín, abogada

En un entorno de sofisticación creciente, es necesario tomar decisiones de inversión financiera con el asesoramiento de un equipo de confianza. El ahorro concentrado en bienes inmuebles, tal y como venía entendiéndose en España, entró en quiebra hace años.

El mercado demanda otros conceptos, plazos y perfiles. Y ponerse en manos de profesionales sin conflicto de interés mitiga el riesgo de acabar cayendo en productos financieros engañosos.

Lo importante eres tú, no tu dinero

Desde el momento en que, hace ya casi 15 años, nos pusimos a pensar en cómo crear una organización capaz de tener clientes satisfechos comprendimos que lo más importante es conocer bien a las personas y entender bien cuáles son sus objetivos y necesidades.

Centrarnos en las personas ha resultado ser una estrategia adecuada que nos ha permitido aportar valor a nuestros clientes en lo que ha sido probablemente la década más complicada para los inversores en todo el mundo.



Santiago Satrústegui
Presidente consejero delegado
de Abante Asesores

Pero el futuro está lleno de retos y para afrontarlos con posibilidades de éxito necesitamos la participación de todos los implicados. Dentro de las familias las mujeres tienen un papel fundamental, muchas veces, como señala este estudio, poco identificado y visible, pero siempre imprescindible y, sobretodo, decisivo en los momentos más difíciles.

Sabemos que una mayor implicación de las mujeres en las decisiones financieras será muy buena para ellas, pero también lo será para la calidad de las propias decisiones, y si este informe consigue despertar el interés o muestra esta necesidad, habrá conseguido su objetivo.

En el mundo financiero también hace falta una participación más activa de la mujer como profesional relevante y en cargos de responsabilidad. En Abante siempre hemos creído en la gran ventaja que supone contar con mujeres en puestos ejecutivos para poder llevar a cabo nuestra estrategia.

Mi enhorabuena a las socias de Abante que han participado en la elaboración de este informe y al resto de las mujeres que forman parte de nuestro equipo y que nos permiten mejorar cada día.

Agradezco también a Gadea que haya contado conmigo como único hombre en este proyecto y espero que esto sirva como testimonio de que también los hombres de Abante nos preocupamos por las mujeres que están con nosotros sean clientas o colegas de trabajo.

Este documento es de carácter informativo, no constituye una recomendación de inversión. Como explicábamos en la introducción, la inversión tiene que partir de una correcta planificación y debe considerar diversos factores.

Si quiere que le ayudemos a analizar sus inversiones, no dude en ponerse en contacto con nosotros

Quiero analizar mi caso

91 790 63 27

Si le interesan los temas sobre fiscalidad, asesoramiento financiero y gestión, tiene más información en nuestro blog:
www.abanteasesores.com/blog

También en nuestros perfiles sociales:



2017 © Abante Asesores. No está permitida la reproducción total o parcial de esta guía de ninguna forma ni por cualquier medio sin nuestro permiso previo y por escrito.