

Víctor
Alvargonzález

CUADERNOS DEL MERCADO

98

ABRIL 2025



Índice

Resumen 4

Portada

¿Cuál es el umbral de dolor de la economía y la bolsa de EE. UU.? 5

Renta variable

Oportunidad en la caída: el precio también importa 9

El sentimiento, ese gran indicador contrario 13

Los aranceles duelen, pero no siempre generan una recesión 15

Riesgo para la bolsa europea: un Vietnam en Ucrania 16

Notas 19

Informe mensual de estrategia

corresponsiente
al mes de **abril**
de **2025**

De nuevo todo depende de Trump. Pronto tendremos más información sobre el nivel de sacrificio que espera de sus conciudadanos y de las bolsas —concretamente el próximo 9 de abril—, pero no hemos podido aplazar más el envío de estos Cuadernos. El 9 de abril se decide si se aplicarán los aranceles anunciados en su totalidad o se inicia algún tipo de negociación. Al desconocer el resultado final, hemos planteado los cuatro posibles escenarios que se pueden producir a partir de dicha fecha y su posible impacto sobre las bolsas.

Luego nos permitimos la audacia de recordar que no todo son aranceles y política y que los precios de los activos también importan. Lo hacemos en EE. UU., que es donde la corrección bursátil ha sido mayor. Y también importa la actitud de los inversores. A más temerosa, más motivos para comprar. Y, finalmente, en un alarde de falta de respeto al consenso, nos permitimos recordar que aranceles similares a los que entendemos que finalmente podrían establecerse ya han existido en otras épocas. Y que, aunque sin duda afectan en el corto plazo y pueden causar una recesión, no siempre ha sido el caso.

Finalmente entramos en algo que parece remoto, pero que no debe perderse de vista si queremos vigilar los riesgos que pueden amenazar a la renacida bolsa europea. En los años 50, Norteamérica decidió tomar el testigo de Francia en Vietnam. Y empezó con el envío de asesores e instructores. Ahora Francia e Inglaterra han anunciado su intención de hacer lo propio en Ucrania.

Porque en estos “Cuadernos” le damos ideas, pero es en www.nextepfinance.com donde las tiene **con nombres y apellidos**. Estrategias de inversión personalizadas por activos, sectores y países, con fondos de inversión y ETF concretos y el timing adecuado para comprarlos y venderlos (la legislación española establece que el asesoramiento personalizado deben realizarlo entidades registradas en la CNMV, como Nextep Asesores Financieros EAFN, registrada con el número 33).

El asesoramiento de [Nextep](http://www.nextepfinance.com) se realiza **sin necesidad de que tenga usted que cambiar de banco o de intermediario financiero**. Podemos diseñar su cartera con fondos de su entidad o, si lo desea, con lo mejor del mercado. Sin “tocar” en ningún momento su dinero, porque somos asesores y nos limitamos a decirle lo que haríamos si estuviéramos “en sus zapatos”, no a gestionar su patrimonio.

Puede probar el asesoramiento independiente y especializado de [Nextep](http://www.nextepfinance.com) desde solo **70 € al trimestre** (servicio básico con cuota trimestral). Y si prefiere delegar la gestión de su cartera, tiene a su disposición nuestro [Servicio de carteras gestionadas](http://www.nextepfinance.com).

Esperando este Cuaderno resulte de su agrado, reciba un saludo muy cordial,



Víctor Alvargonzález



Resumen

Trump está negociando. Y ha hecho una "oferta" de máximos. Ahora está esperando contraofertas que le permitan cerrar acuerdos ventajosos de largo plazo.

El riesgo es que las contraofertas sean insuficientes o que todo sea una excusa y Trump solo busque obtener dinero por la vía de los aranceles.

Trump también tiene sus limitaciones. Una negociación exitosa vende, una recesión le haría perder la mayoría en las elecciones legislativas de 2026 (Congreso y Senado).

No habíamos tenido caídas como estas desde la pandemia. Ni había habido tanto pesimismo. El pesimismo y las rebajas son aliados del comprador.

Es un riesgo con baja probabilidad de ocurrencia, pero, aparte de la guerra arancelaria, el mayor riesgo para Europa es un Vietnam en Ucrania.

*** Importante: estos "Cuadernos", que se incluyen en los servicios Premium de Nextep, también se venden por separado. Ese es el motivo por el que en alguna ocasión mencionamos las ventajas del servicio que ofrece Nextep. O los buenos resultados de nuestro asesoramiento / gestión de carteras. No se trata, por lo tanto, de "presumir" ante nuestros clientes, sino de transmitir las ventajas del servicio a quienes todavía no lo son (y obviamente nos gustaría que lo fueran).**

Portada

¿Cuál es el umbral de dolor de la economía y la bolsa de EE. UU.?

¿Cuánto durará la caída de las bolsas? La respuesta la tiene principalmente Donald Trump, pero también los mandatarios del resto del mundo. Especialmente chinos y europeos. Si se avienen a negociar tendremos un fuerte rebote bursátil. Pensamos que Trump está esperando que sus contrapartes comerciales le hagan contraofertas ventajosas, para poder decir que sus amenazas han surtido efecto y decir que ha conseguido un magnífico “deal” para EE. UU.

El problema es que en este baile tienen que bailar dos. Si la respuesta en lugar de una negociación es la guerra arancelaria, el resultado será muy negativo para todos los implicados.

Por el contrario, si todo esto lleva a una bajada generalizada de aranceles y reducción de medidas proteccionistas, el caos creado podría acabar generando algo positivo.

En otras palabras, estamos ante 4 posibles escenarios:

1. Guerra arancelaria abierta: provocaría una recesión global, al menos hasta que el sistema se adapte. Lógicamente sería muy negativo para las bolsas (aunque una parte impor-

tante del daño está descontado en los precios tras las fuertes caídas de las últimas semanas). Positivo para los bonos.

2. Contraofertas de los países más importantes afectados por las medidas de Trump, dirigidas a llegar a acuerdos. En este caso, tendríamos rebote bursátil. La duración y magnitud del mismo dependería de si se van cerrando acuerdos o solo son negociaciones que acaben sin acuerdos significativos.
3. Largo periodo de ofertas, contraofertas y guerrilla comercial. Casi tan malo como el primer escenario.
4. Trump solo busca dinero y sus quejas sobre el proteccionismo de otros países son solo una excusa para aplicar aranceles masivos y con ese dinero equilibrar el déficit fiscal de su país. También sería uno de los peores escenarios para las bolsas.

También es importante cuánto dure el proceso. No es lo mismo una negociación rápida que un proceso largo y tedioso que vaya minando la confianza de los consumidores, del sistema productivo y de los inversores.

En este sentido hay una fecha importante: el próximo día 9 de abril. Es cuando se convierten en definitivos y empiezan a aplicarse todos los aranceles, incluidos los más agresivos. El día 5 entró en vigor la “tarifa plana” del 10 %, que era el escenario que descontaban los mercados y que habría sido el mejor posible dadas las circunstancias. El problema ha sido todo lo que se ha puesto por encima de ese 10 %, en función de cada país. Con cálculos que resultan además bastante dudosos. Esa sorpresa y la agresividad de las tarifas “extra” ha sido lo que ha hundido las bolsas.

Cuando les llegue a ustedes este Cuaderno, seguramente ya sabremos cuál de los escenarios tiene más probabilidades de producirse y, en consecuencia, en qué nivel puede ser interesante comprar en bolsa, si es interesante hacerlo y el timing (los clientes de [Nextep](#) serán puntualmente informados a través del servicio de notificaciones del área privada).

En este sentido, es muy importante tratar de entender cuál es el umbral de dolor al que está dispuesto a someter Trump a su economía y a su mercado de valores.

No vamos a entrar en si sus demandas de lo que considera un trato comercial más justo lo son o no. Eso entraría dentro

del terreno de la política. Pero es conveniente tener en cuenta que el déficit comercial de EE. UU. con el resto del mundo no ha dejado de aumentar en los últimos 20 años (si bien no se puede comparar el que tiene con Canadá o la Unión Europea con el que pueda tener con México, un país mucho más pobre).

También hay que entender que la protesta norteamericana no es solo por aranceles, sino por legislación proteccionista, algo que se da mucho en la Unión Europea. No es necesario imponer un arancel, puedes imponer unos milímetros de diferencia en las medidas de un tubo de escape y hacer imposible la venta de un vehículo en la UE.

Es la evolución estructural de este déficit que EE. UU. tiene con sus principales socios comerciales lo que explica la férrea voluntad de Trump de renegociar las condiciones. Y es lo que explica la agresividad de su propuesta.

Esto ya lo sabíamos, esperábamos los aranceles y hemos comentado en varias ocasiones cuál es su forma de negociar, basada en crear caos para jugar con ventaja. Y por eso recomendamos a los clientes de [Nextep](#) reducir posiciones en Norteamérica —principal perjudicada a corto plazo en este proceso—, aumentarlas en

Hay una fecha importante: el próximo 9 de abril. Es cuando empiezan a aplicarse los aranceles más dañinos o, por el contrario, se negocia su reducción o aplazamiento.

Europa —relativamente protegida por sus planes de estímulo económico a base de gasto público— y contar con cierta liquidez para aprovechar las caídas. Reconocemos que lo que no esperábamos es un proceso de “Shock and awe” (“miedo y estupor”), más parecido al que se suele aplicar al inicio de una operación militar.

Otro motivo por el que, desde su punto de vista, tiene cierta lógica que se muestre duro, es que EE. UU. tiene, además un gran déficit fiscal, una gran deuda pública. Y una forma de reducirla es, además de reducir el gasto militar, obtener dinero vía aranceles. Especialmente porque pretende bajar los impuestos, y eso hay que compensarlo de alguna manera.

Trump tiene por lo tanto motivos poderosos para intentar que otros paguen su bajada de impuestos y la reducción de su déficit fiscal y comercial, por lo que pensamos que es sincero cuando dice que solo dará marcha atrás a cambio de concesiones significativas.

Pero, por otra parte, en 2026 hay elecciones legislativas en EE. UU. Se eligen congresistas y senadores. Si Trump mete a EE. UU. en una recesión perderá ambas cámaras con total seguridad. Trump puede que esté un poco loco, pero no es

tonto. No tiene ninguna lógica que meta a EE. UU. en una recesión larga. Y es como acaban estas cosas si la tensión se mantiene mucho tiempo.

De hecho ya ha empezado la presión de empresas grandes y pequeñas hacia congresistas y senadores republicanos. Recordemos que en EE. UU. no hay disciplina de voto: un miembro del partido republicano puede votar a favor de una propuesta demócrata. Puede que a Trump

le dé igual todo si es a cambio de dejar un nuevo orden comercial mundial ventajoso para Estados Unidos cuando se vaya. Pero su legislación tiene más objetivos que solo ese y no puede alcanzarlos con una rebelión a bordo.

Por otra parte, es cierto que uno de los objetivos de Trump es reducir la inflación, pero nos cuesta creer que su idea sea reducirla generando una recesión. Sería aplicar un remedio peor que la enfermedad.

En cuanto a su objetivo de reducción de la deuda pública, todo lo que pueda ganar vía aranceles se lo puede cargar por la disminución de la recaudación por impuestos. Trump sabe que en una recesión baja la recaudación.

Trump quiere que otros paguen su bajada de impuestos y la reducción de su insostenible déficit fiscal. Necesita mucho dinero. Solo negociará a cambio de concesiones significativas.

Nosotros pensamos que el objetivo de Trump es, como en otras ocasiones, montar un follón terrible, para luego hacerse la foto del acuerdo. A lo mejor no con China, que es para EE. UU. el principal enemigo político y económico (no es Rusia), pero sí cerrar un acuerdo de largo plazo ventajoso. Y sabe que para eso tendrá que hacer también alguna concesión

respecto a los excesos anunciados. También estamos convencidos de que solo se mostrará dispuesto a negociar si las concesiones son significativas. Y no podemos olvidar que a lo mejor es todo una excusa para llenar sus arcas públicas con dinero de las empresas que quieren vender en EE. UU.

En 2026 se votan congresistas y senadores. Si Trump mete a EE. UU. en una recesión perderá ambas cámaras con total seguridad. Tiene motivos para bajar la presión cuanto antes.

En resumen:

- ▶ Trump ha puesto un precio y está esperando contraofertas. Habrá que ver si sus “clientes” están interesados.
- ▶ Pero existe el riesgo de que lo único que le interese sea llenar las arcas públicas con dinero de las empresas que quieran vender en EE.UU. Y que todas las quejas sobre proteccionismo sean solo una excusa para poder aplicar aranceles.

Renta variable

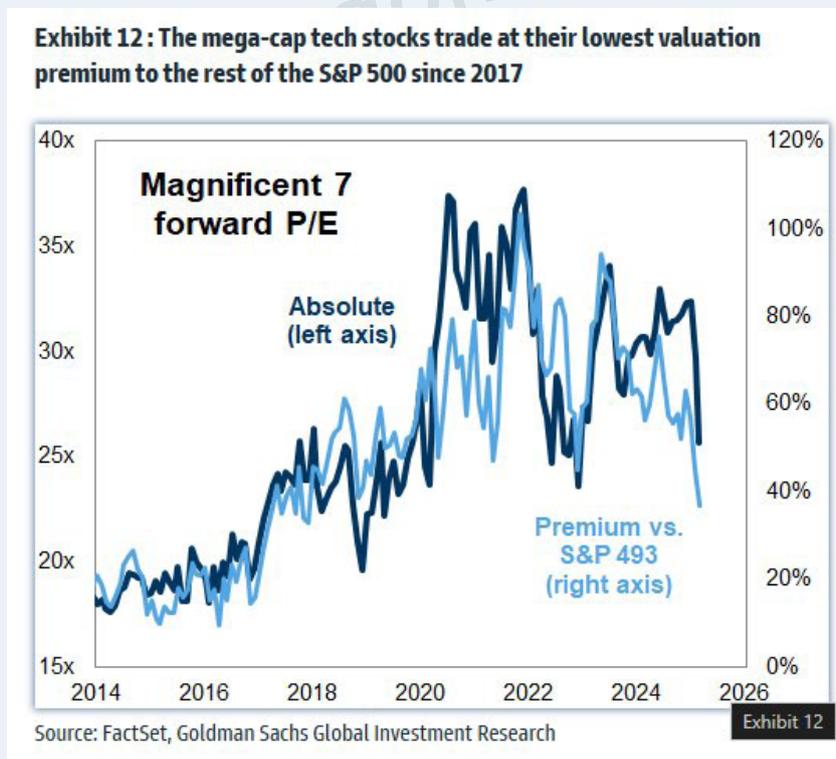
Oportunidad en la caída: el precio también importa

Siempre nos quejamos de lo caras que están las empresas tecnológicas. Pues bueno, ya no lo están.

Como dijimos a primeros de año, Donald Trump va a traer muchos disgustos, pero también muchas oportunidades. Y no es habitual ver cómo se desploma la prima que hay que pagar por las grandes

tecnológicas, que es consecuencia de que son las más beneficiadas por la revolución digital y la llegada de la inteligencia artificial. Es lo que vemos en el gráfico número 1. Y el gráfico es *anterior a los tres días de gran caída bursátil* que acaba de sufrir el mercado. Ahora la prima es todavía más baja, puesto que las tecnológicas han sido de las más perjudicadas.

Gráfico 1: Prima de valoración de las grandes tecnológicas frente al resto del S&P 500



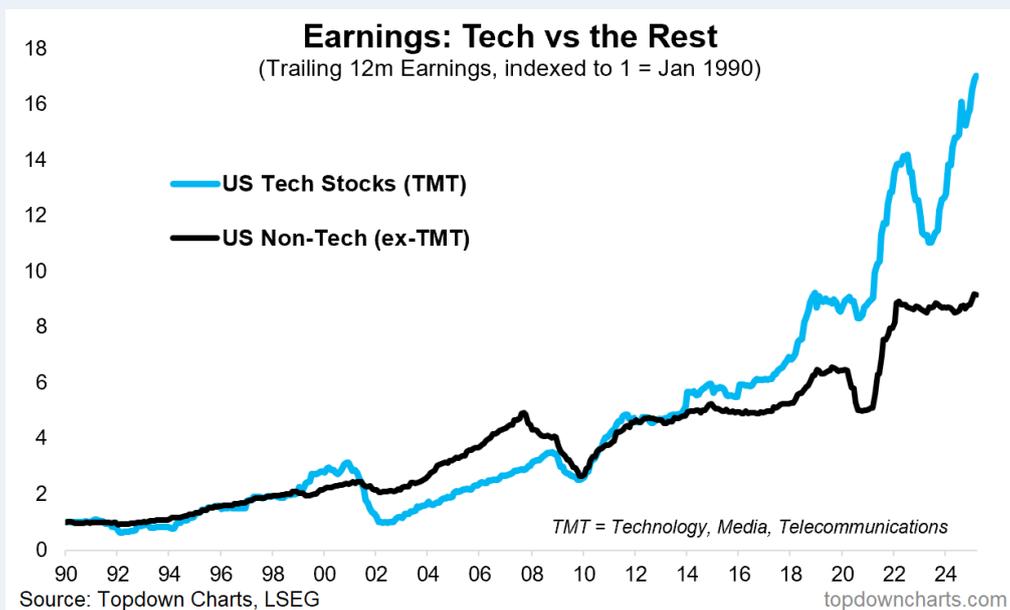
Fuente: Goldman Sachs Global Investment Research

Como puede observarse en el gráfico número 2, los ingresos, ventas y beneficios de las tecnológicas son muy superiores a los del resto del mercado, tanto en términos relativos como en términos ab-

Los Blue Chips del siglo XXI no son compañías industriales o bancarias. Son las grandes tecnológicas, máximas beneficiarias de la revolución digital y la llegada de la IA.

solutos. Toda la vida se ha asumido que los valores estrella del mercado y de la economía, que antiguamente se llamaban “Blue Chips”, deben cotizar con una prima, precisamente por ser los mejores.

Gráfico 2: Ingresos de las empresas tecnológicas frente al resto del S&P 500



Fuente: Topdown Charts, LSEG

Los Blue Chips del siglo XXI no son grandes compañías industriales o bancarias. Son las grandes tecnológicas, que son las mayores posiciones del índice NASDAQ (gráfico 3): Amazon, Apple, Microsoft, Nvidia, Meta, etc.

Los Blue Chips también se podrían definir como esas empresas que uno siempre quiere comprar, pero que siempre están muy caras y que la mayoría de la gente pierde la oportunidad de comprarlas en rebajas porque no aprovechan las correcciones.

Gráfico 3: Principales valores del índice tecnológico NASDAQ

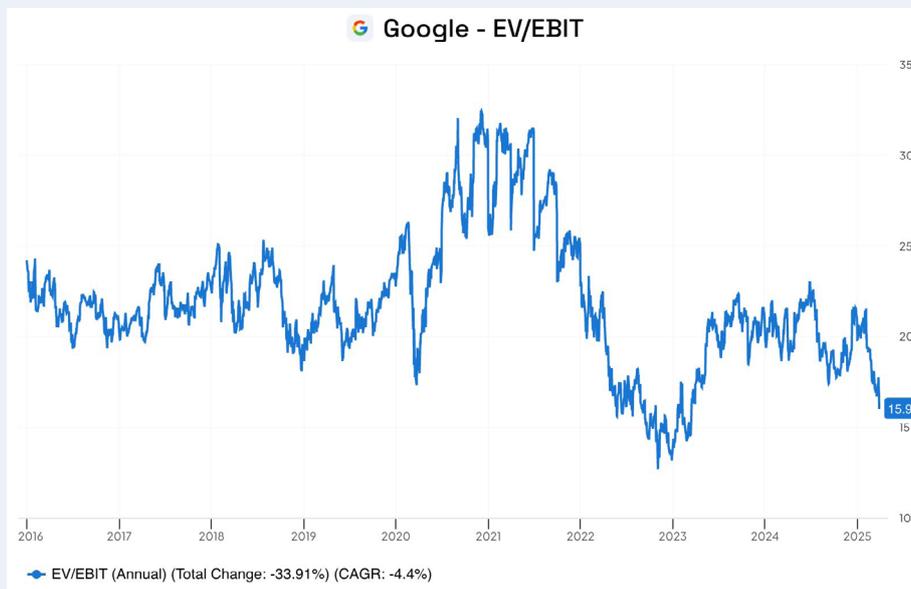


TFuente: FinChat

Un ejemplo muy llamativo, lo tenemos en las acciones de Google, que, como podemos ver en el gráfico número 4 está cotizando con una valoración más baja que

en plena pandemia. E insistimos: el gráfico es anterior a las tres últimas caídas del NASDAQ. Ahora el ratio estaría por debajo de 15.

Gráfico 4: Ratio de valoración EV/EBIT de Google desde el año 2016

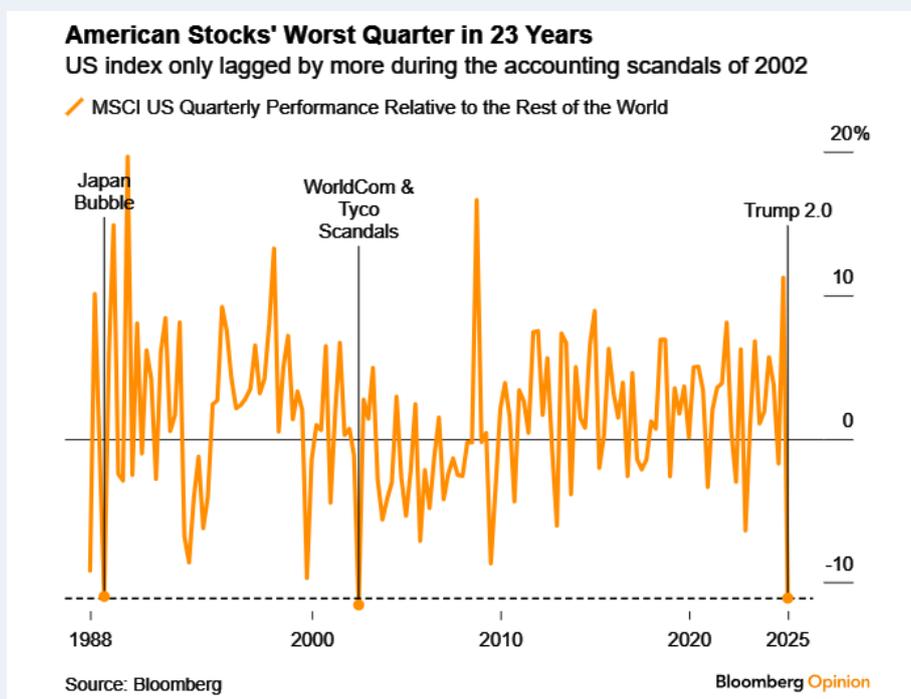


TFuente: FinChat

Y, por si todo lo anterior fuera poco, estamos ante una situación casi única en los últimos 25 años, ya que solo en una ocasión en el periodo la bolsa norteamericana ha tenido un trimestre tan malo en relación

con las bolsas del resto del mundo. Un trimestre que coincide con la corrección en vigor. Solo se había visto algo igual en 2002 y en 1989.

Gráfico 5: Peores trimestres de la bolsa norteamericana desde 1988



Fuente: Bloomberg

En resumen:

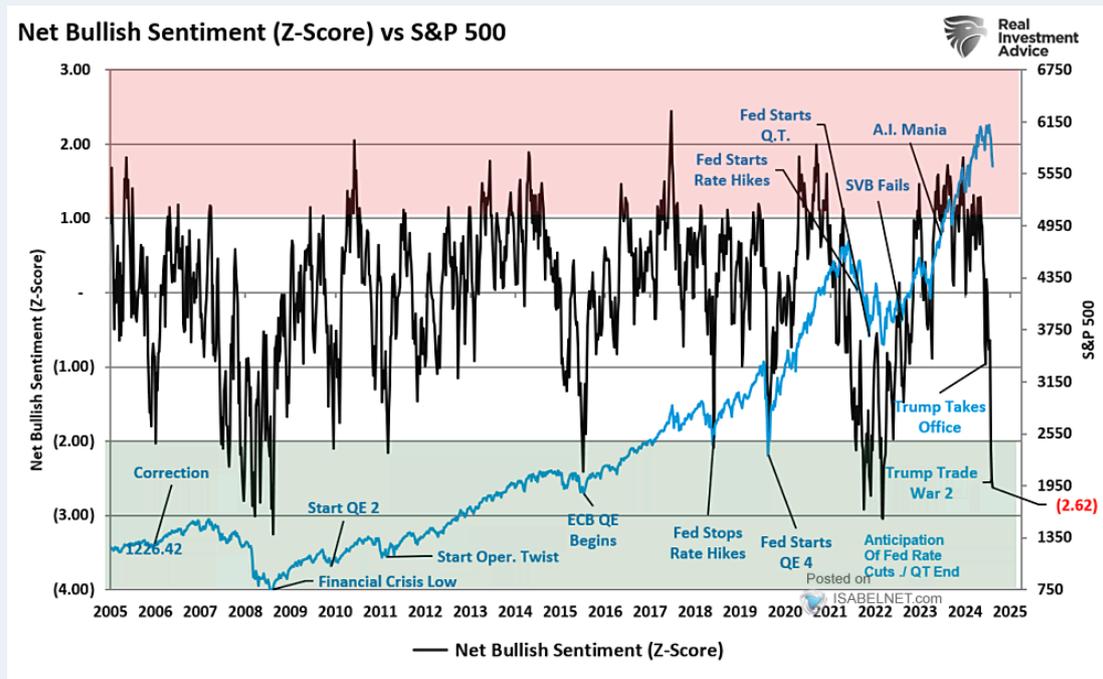
- Puede que la gestión de Trump también traiga oportunidades, como la bajada de la prima de las tecnológicas, lo que puede suponer una gran oportunidad de comprarlas en rebajas.

El sentimiento, ese gran indicador contrario

Ya lo dijo Warren Buffet: hay que ser agresivo cuando todo el mundo es temeroso y temeroso cuando todo el mundo es agresivo.

Como podemos apreciar en el gráfico n.º 6, ahora casi todo el mundo tiene miedo. El sentimiento de los inversores es más pesimista que durante la pandemia o la gran crisis financiera del 2008-2009, porque el gráfico lo incluimos en el informe antes de las caídas de los días 26, 27 y 28 de marzo.

Gráfico 6: Sentimiento del mercado



Fuente: Real Investment Advice

El coeficiente de sentimiento estaba en 2,62 cuando empezamos a redactar este informe (línea color negro, eje de la izquierda). Según lo acabamos ya estamos en nivel 3. La cuestión es ¿está justificado que la negociación arancelaria de Trump sea algo tan negativo para la bolsa nor-

teamericana como la pandemia o la crisis de las “subprime”? Nuestra opinión es que no. Sobre todo si finalmente se llega a algún tipo de compromiso.

Incluso más llamativa es la evolución del índice Fear-Greed (Miedo-Avaricia),

que recientemente ha marcado un mínimo histórico, situándose cerca de cero, algo que no se había visto nunca. El índice se mueve entre 0 y 100, siendo cero el máximo nivel de miedo y 100 el máximo nivel de avaricia. Es el momento de recordar la frase de Warren Buffet que hemos puesto al inicio de este capítulo.

Ya lo dijo Warren Buffet: "hay que ser agresivo cuando todo el mundo es temeroso y temeroso cuando todo el mundo es agresivo". Y ahora hay muchísimo miedo.

A estos indicadores se les llama indicadores contrarios, porque lo que nos dicen es que hay que hacer lo contrario de lo que muestra el indicador, es decir, que si todo el mundo es muy pesimista, nosotros tenemos que empezar a ser optimistas, y viceversa. La única duda en el momento actual es el timing.

En resumen:

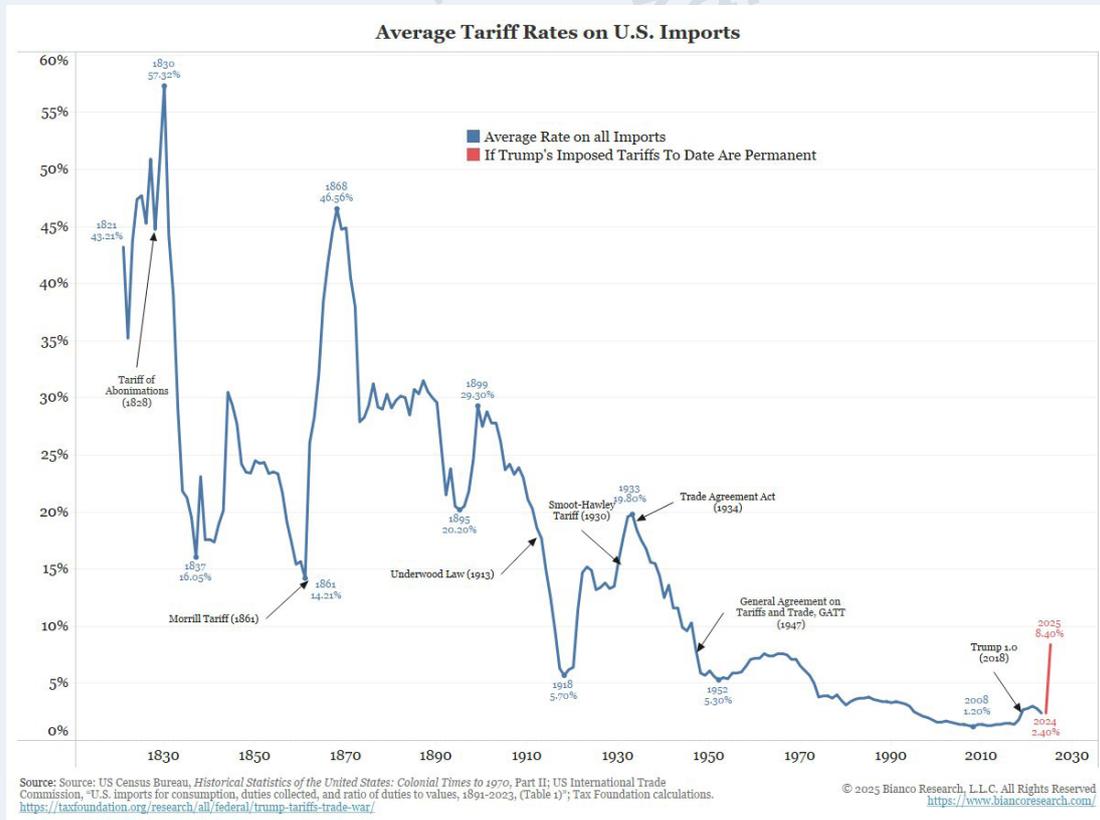
- ▶ El sentimiento de miedo y pesimismo que se ha instalado en los mercados y que supera al experimentado en cualquier otra circunstancia de la última década puede ser un buen indicador contrario y señalarnos un momento idóneo para comprar.

Los aranceles duelen, pero no siempre generan una recesión

En **Nextep** somos totalmente contrarios a los aranceles. Creemos en el libre comercio, en la competitividad, en la innovación y en el derecho de los consumidores a comprar los mejores productos que puedan adquirir con su dinero. Todo lo demás es injerencia política que muchas veces solo busca el beneficio de determinadas empresas o intereses políticos.

Dicho esto, también conviene aclarar que si los aranceles que finalmente se instauran se movieran en el entorno del 10 % -15 %, que es donde nos parece que podrían fijarse finalmente de haber negociaciones, estarían en la media de los últimos 150 años y además han sido más elevados en otras ocasiones, sin que ello haya llevado a una depresión económica de larga duración. Recesión, posiblemente. Depresión —que es una recesión larga y profunda— la historia nos dice que no tendría por qué producirse si Trump no fuerza en exceso la situación.

Gráfico 7: Aranceles medios aplicados por EE. UU. desde 1830



Fuente: Bianco Research

Como podemos observar en el gráfico 7, si se mantuvieran como permanentes los aranceles anunciados hasta la fecha —o incluso aunque fueran algo mayores—, estaríamos hablando del mismo nivel que teníamos en los años 60 o en los años 70. Los años 60 fueron de gran crecimiento económico para Norteamérica y la recesión que se produjo en los 70 tuvo como origen la crisis del petróleo, no los aranceles. Y desde 1950 hacia atrás los aranceles siempre han sido mayores de ese 10 % - 15 %, en lo que estimamos que puede quedar finalmente su amenaza.

En resumen:

- ▶ Es lógico que los aranceles den miedo, y desde luego pueden generar una recesión, pero a lo largo de la historia ha habido niveles arancelarios iguales o mayores que los que pensamos que puede establecer Trump y no han generado “per se” una recesión.

Riesgo para la bolsa europea: un Vietnam en Ucrania

Desde casi el inicio del año, en [Nextep](#) nos hemos mostrado partidarios de invertir en la bolsa europea y reducir la exposición a Norteamérica. Sobre todo cuando se

empezó a hablar de impulso económico por la vía del rearme, a la vez que se abría la posibilidad de un acuerdo de paz en Ucrania. Y es mucho mejor que un rearme no coincida con una guerra. Especialmente si todo ello va sazonado con tipos de interés cada vez más bajos, como es el caso.

También hemos dicho que lo de estimular la economía a través de gasto público

es tan efímero como un subsidio de azúcar. Y que lo que realmente genera crecimiento consistente es la innovación, la competitividad y el apoyo al empresariado. Pero, a falta de innovación y competitividad, aceptamos economía de guerra e inversión en infraestructuras como fuente de crecimiento.

El problema es que no parece que las potencias europeas —especialmente Francia e Inglaterra— estén por la labor de un acuerdo de paz en Ucrania como el que propone EE. UU.

No vamos a entrar en si ese acuerdo es justo o en si tienen razón franceses, ingleses o ucranianos, esa no es nuestra misión, pero si podemos decir que si Francia

y el RU deciden mandar tropas a Ucrania sin que se haya producido un acuerdo al respecto con Rusia —que por otra parte no está muy por la labor—, podríamos estar en un escenario muy distinto, que cambiaría nuestra opinión sobre la bolsa europea. Porque entonces ya estaríamos hablando de un conflicto de varios países europeos directamente con Rusia.

Es llamativo el parecido con lo que ocurrió cuando Francia se retiró de Vietnam al darse cuenta de que aquello era un avispero del que no podía sacar nada. EE. UU. aprovechó el hueco, pensando que podrían establecer una cabeza de puente en Asia y detener el avance del comunismo. El proceso en principio fue muy similar al que proponen Inglaterra y Francia para Ucrania, que ya hablan de empezar por el envío de “asesores” para el ejército ucraniano, que fue exactamente como empezó la escalada militar de EE. UU. en Vietnam del Sur. Con los resultados ya conocidos.

En principio no pensamos que esto se vaya a producir, que la intención de Francia y Reino Unido es aportar fuerzas de paz. Pero surgen dos problemas. El primero es que tanto Francia como Reino Unido piensan que Putin no puede sacar nada de su invasión, lo cual, sin duda es un razonamiento muy encomiable, pero

también poco realista. Parece muy difícil que Rusia se retire de la zona conquistada. Y más difícil todavía echarle. Lógicamente Zelenski no quiere ninguna cesión territorial y podría encontrar aquí el apoyo para no firmar un acuerdo de paz (que implique cesión geográfica o de otro tipo). Vamos, que no habría acuerdo de paz y que Francia y el Reino Unido sustituirían a los EE. UU. en el apoyo militar a Ucrania, con la ayuda económica del resto de la Unión Europea. No es un mal aliado para que Zelenski pueda continuar la guerra, aunque habría un serio problema en cuanto a los recursos humanos.

Si Francia y el RU deciden mandar tropas a Ucrania sin acuerdo previo con Rusia, que no está muy por la labor, podríamos entrar en un escenario muy distinto.

Otro problema de cara al acuerdo de paz es que tanto Macron como Starmer tienen posiciones muy precarias en sus propios países. La del presidente francés quedó patente

en las últimas elecciones y las encuestas le dan a Starmer un nivel de apoyo muy bajo. No serían ni la primera ni la última vez que un político utiliza una distracción externa para reforzar su posición interna, especialmente cuando el enemigo es un autócrata como Putin. Y cuando con independencia de que Putin tenga o no intenciones expansionistas más allá de Ucrania, qué duda cabe que es un elemento peligroso para Europa.

Como ya hemos dicho, no es nuestro

papel juzgar si esto es lo correcto, política o éticamente, lo que sí es nuestro papel es advertir de que si, esa es la deriva, en ese caso nuestra visión sobre la conveniencia de invertir o no en Europa cambiaría.

La única ventaja es que, de producirse, va a ser un proceso que se va a ver venir, puesto que, además de ser clavado al que se produjo en Vietnam cuando se retiró Francia y EE. UU. tomó el testigo (ahora sería justo a la inversa), este tipo de escaladas suele ser gradual.

En resumen:

- ▶ Una implicación mayor y directa de la UE junto con el Reino Unido en Ucrania es una posibilidad remota, pero no totalmente descartable. Concretamente el envío de un número importante de “asesores” militares de Francia e Inglaterra. Y representaría un riesgo para la bolsa europea.

V́ctor
Alvargonzález



En este informe me limito a dar mi opinión sobre los mercados y comentario, de forma genérica, cómo hago mis inversiones, sin considerar más perfil de inversión que el mío propio, el cual no tiene por qué coincidir con el del lector.

Este es, por lo tanto, un servicio puramente informativo y una opinión exclusivamente personal, que trata de aportar ideas e información y no sustituye en ningún caso a un asesoramiento perfilado, personalizado y donde se haya analizado previamente y con detalle el perfil del inversor.

Para realizar estas tareas ponemos a su disposición el servicio de asesoramiento independiente y personalizado de [Nextep Finance](https://www.nextepfinance.com), en www.nextepfinance.com, donde le recomendaremos una cartera totalmente a la medida, con fondos de su o sus entidades financieras habituales o seleccionando lo mejor del mercado y con un servicio de seguimiento donde le avisaremos de todos los cambios que deba realizar. Además, le daremos todo tipo de ideas de inversión, información sobre noticias que afecten a los mercados y acceso a webinars de estrategia y de formación. Y todo por un precio realmente atractivo: **desde 70 €** al trimestre (servicio básico con cuota trimestral).

Notas

(1) La relación entre los tipos de interés y el precio de los bonos:

► Supongamos que compro un bono que ofrece un cupón del 4 % anual. Supongamos a continuación que, como consecuencia de la bajada de tipos en el mercado, un bono similar ofrece seis meses después un tipo de interés del 2 %. Obviamente yo no voy a vender mi bono —que ofrece un 4 %— por el mismo precio que se vende en el mercado el que ofrece un 2 %. Lo venderé por un importe superior que equilibre los cupones. Al bajar el tipo de interés del mercado el precio de mi bono ha subido.

Así funciona el mercado: el precio de un bono sube cuando el tipo de interés de bonos similares cae en el mercado. Y viceversa: si suben los tipos de interés de los bonos en el mercado por ejemplo al 6 % y yo tengo uno similar que solo paga un 2 % porque lo compré cuando los tipos estaban muy bajos, no puedo pretender venderlo al mismo precio que cuando lo compré. Tendré que asumir que paga un interés mucho menor que el que paga el mercado y por lo tanto tengo que venderlo más barato de lo que lo compré.