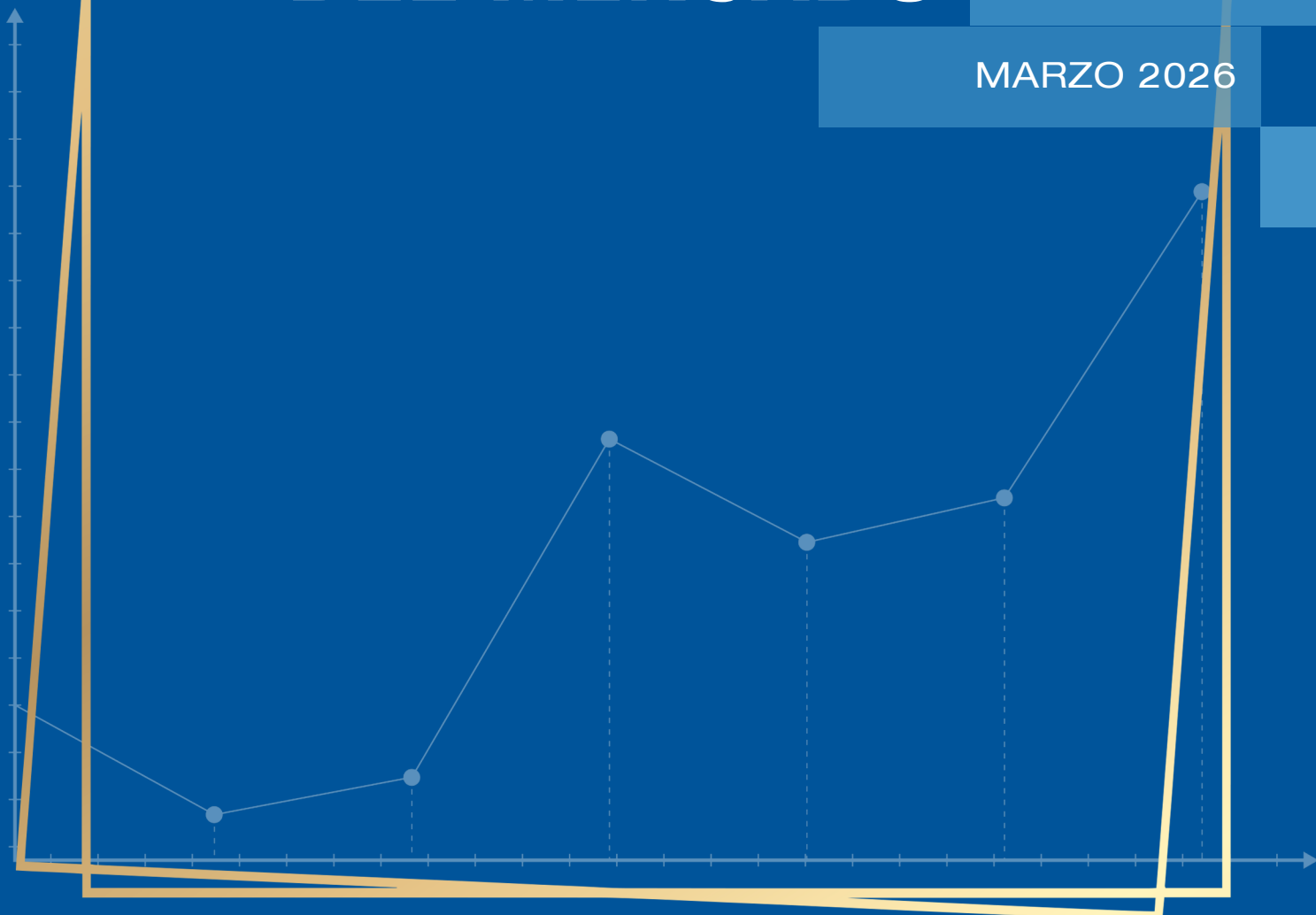


Víctor
Alvargonzález

CUADERNOS DEL MERCADO

109

MARZO 2026



Índice

Resumen	4
----------------	---

Portada

Tenemos que hablar de la guerra de Irán	5
---	---

Renta variable

El apellido “privado” puede llegar a ser peligroso	8
El informe Citrini: “ni tanto, ni tan calvo”	12
La gestión activa se reivindica en 2026	14

Notas	17
--------------	----

Informe mensual de estrategia

correspondiente
al mes de **marzo**
de **2026**

Desde el punto de vista del asesor financiero, la estrategia a seguir en relación con la guerra de Irán se limita a analizar a qué nivel del precio del petróleo se produce un daño en la economía global y, en consecuencia (y con antelación), en las bolsas. Niveles y duración de la subida del precio y, en función de ambas cuestiones, tomar coberturas tácticas vía ETF o coberturas estratégicas vía fondos tradicionales. De hecho, en [Nextep](#) ya estamos recomendando coberturas tácticas a nuestros asesorados e implementándolas en carteras gestionadas.

Pero no solo de geopolítica viven los mercados. Ahora también se preocupan —y con razón— con lo que está ocurriendo con todos esos fondos que llevan el apellido “privado”, que se han vendido como si fueran el “bálsamo de fierabrás” que iban a hacer a todo el mundo rico. Como advertimos en su día, darían problemas. Y ya han empezado a darlos.

Luego vienen los sufrimientos sin base real. Pasamos de que la inversión en IA vaya a llevar a las compañías a la quiebra a que salga un informe que dice que es tan productiva que lo que va a generar es una recesión de caballo. El informe dice que va a llenar el mundo de parados en un par de años. Buen momento para aportar cierto sentido común al asunto.

Finalmente, la gestión activa de fondos, que se reivindica en 2026. Cada cierto tiempo los fondos de gestión activa consiguen mejorar su porcentaje de superación de sus índices de referencia. Normalmente menos de un tercio lo consiguen, pero este año lo está consiguiendo más de la mitad. Y, lo que es mejor: tiene pinta de que ese será el resultado a final de año, demostrándose lo que decimos siempre: que la gestión activa o pasiva no es mejor o peor, depende del periodo y del entorno del mercado.

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](#) 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](#) desde solo **79 € al trimestre** (servicio básico con cuota trimestral). Y si prefiere delegar la gestión de su cartera, tiene a su disposición nuestro [Servicio de asesoramiento en carteras gestionadas](#).

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



Víctor Alvargonzález



Resumen

En relación con la guerra de Irán, el inversor o su asesor solo tienen que fijarse en una cosa: cuál es la subida del precio del petróleo y cuánto dura. Lo demás es ruido.

En función de lo anterior se implementarán coberturas tácticas vía ETF y, si la subida es estructural, cambios de estrategia en las carteras de fondos tradicionales.

Sentimos decir que ya lo dijimos, pero el "Private Equity" y el "Private Credit" no están hechos para todos los inversores, ni deberían de haberse vendido a minoristas.

El informe Citrini dice cosas interesantes, pero es demasiado "optimista" en el timing y olvida que el ser humano suele establecer relaciones colaborativas con la tecnología.

Hacia tiempo que la gestión activa no era capaz de demostrar que sus fondos podían batir a los índices de referencia. Pero cada cierto tiempo el entorno les ayuda.

*** 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

Tenemos que hablar de la guerra de Irán

No es que no queramos hablar del conflicto Irán vs. EE. UU. e Israel, sino que, en estas cuestiones, todo cambia tan rápido que lo que digamos hoy puede no tener ninguna validez mañana.

Ahora bien, hay que tener una estrategia clara, con independencia de que luego los acontecimientos puedan llevarnos a realizar ajustes.

En primer lugar, la clave está en el precio del petróleo y el gas natural. Desde el punto de vista de los mercados financieros todo lo demás es ruido, relatos y propaganda.

En la guerra, la primera víctima es la verdad y la protagonista es la propaganda. Y no solo la de los contendientes, sino la política. Desde la que puede salir del partido demócrata y el republicano de cara a la opinión pública norteamericana, hasta la presión que puedan hacer los países del Golfo sobre EE. UU. por la presión a la que están sometidos.

Nuestra estrategia está muy clara: como hemos comentado a nuestros clien-

tes, hay un nivel en el precio del petróleo que, si se mantiene cierto tiempo y, sobre todo, si sigue evolucionando al alza, requiere llevar a cabo medidas de cobertura. Y según finalizamos este informe ya se ha iniciado la primera fase de cobertura en las carteras formadas por ETF, y que se ampliará a las carteras de fondos si el daño ya se pudiera considerar estructural en lugar de temporal.

Inicialmente, las medidas de cobertura deben de realizarse con la cartera de ETF (fondos cotizados). Con fondos tradicionales, si la corrección no es importante, no dura mucho tiempo o la recuperación es rápida, se puede perder mucha rentabilidad entrando y saliendo del mercado, dado que sus periodos de liquidación duran días (especialmente en los fondos de inversión nacionales).

Por el contrario, los ETF cuentan con la ventaja de la rapidez, tanto para realizar la cobertura como para deshacerla. No solo se puede salir rápido, sino que, si mejora la situación, el inversor se puede reincorporar al mercado en minutos.

La clave está en el precio del petróleo y el gas natural. Desde el punto de vista de los mercados financieros, todo lo demás es ruido, relatos y propaganda.

Cobertura no significa necesariamente ponerse “corto”, es decir, comprar ETFs que suban en forma proporcional a lo que bajen los índices bursátiles, que es la cobertura más agresiva y es aconsejable únicamente ante posibles periodos bajistas de cierta magnitud y duración. También se puede rotar la cartera de ETF a liquidez o a activos que se comportan bien a medida que empeora la situación en el estrecho de Ormuz, que es el foco geográfico de nuestra toma de decisiones.

Evidentemente, si EE. UU. y sus aliados llevan a cabo alguna medida que permita moderar o estabilizar la subida del precio del petróleo, adaptaríamos nuestra estrategia a dicha situación. Incluso aunque siga habiendo problemas en el estrecho. Porque lo importante, recordemos, es lo que hagan el precio del petróleo y el gas natural.

Esas medidas pueden ir desde el uso de las reservas estratégicas norteamericanas y de la Agencia Internacional de la Energía, pasando por un incremento de la producción por parte de Arabia Saudí, cuyo petróleo no tiene por qué pasar necesariamente por el estrecho. Incluso, decisiones más agresivas y políticamente arriesgadas, como eliminar las sanciones a Rusia en todo lo relativo al petróleo y el gas natural.

Luego están los temas adyacentes, pero que pueden tener mucha influencia en el precio del petróleo. El más importante es medir la capacidad de Irán para seguir lanzando misiles y enviando drones y, en paralelo, la de los países del Golfo

para interceptar y neutralizar dichos misiles y drones.

En esta cuestión encontramos las pocas buenas noticias que tenemos en lo que va de conflicto. Como vemos en la tabla que aparece a continuación, el número de lanzamiento de misiles balísticos y enjambres de drones se ha reducido drásticamente.

Ballistic Missiles:

-  Day 1 — 350
-  Day 2 — 175
-  Day 3 — 120
-  Day 4 — 50
-  Day 5 — 40
-  Day 6 — 32
-  Day 7 — 28
-  Day 8 — 15

Drone Swarms:

-  Day 1 — 294
-  Day 2 — 541
-  Day 3 — 200
-  Day 4 — 85
-  Day 5 — 45
-  Day 6 — 38
-  Day 7 — 30
-  Day 8 — 12

Fuente: World Insights (@World_Insights1) vía X

Gráfico 1: Lanzamientos de misiles balísticos y drones Swarm por parte de Irán

Tampoco conviene hacerse ilusiones. Hacen falta muy pocos drones para atacar barcos en el estrecho de Ormuz y que las compañías navieras no quieran pasar

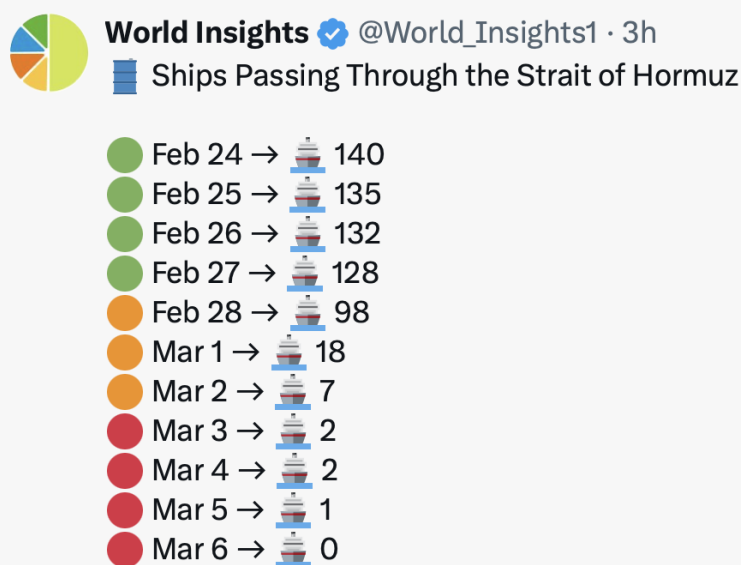
por ahí. Por no hablar del coste de los seguros, que se ha multiplicado por más de diez veces.

Y por ese lado, las noticias son malas. En la tabla que aparece a continuación, vemos la evolución del número de barcos

que pasan por el estrecho de Ormuz y, por lo tanto, el petróleo que sale. El dato es desesperanzador: la media diaria es de 130 a 150 barcos, así que el tráfico ha caído un 90 % desde que el día 28 de febrero se inició la escalada bélica.

Gráfico 2: Evolución del número de barcos cruzando por el estrecho de Ormuz

Fuente: World Insights (@World_Insights1) vía X



Pero tampoco debemos olvidar que los norteamericanos consiguieron finalmente que las milicias hutíes de Yemen dejaran de impedir el paso por su zona de influencia. O que, durante la guerra entre Irán e Irak, Irán tratara de bloquear el paso por el estrecho y no pudiera porque lo impidió

la armada norteamericana. Pero lo que está claro es que puede llevar cierto tiempo, de ahí que hablemos de cobertura tácticas y estratégicas.

Los iraníes ya intentaron en su día cerrar Ormuz. Y los hutíes, el acceso al canal de Suez por el mar Rojo. La armada norteamericana lo impidió en ambos casos. Pero llevó tiempo.

También es muy importante ver qué capacidad mantienen los países del golfo Pérsico

para interceptar estos drones y estos misiles. De momento, el dato es esperanzador, 90 %, pero habrá que ver cuáles son sus reservas y la capacidad de los fabricantes de interceptores. El dinero para comprarlos no pensamos que vaya a ser un problema en este caso, pero son productos complejos que no se fabrican en un par de semanas.

En resumen:

- En situaciones de guerra se hace todavía más importante basarse en datos y no en relatos. En esta ocasión los dos datos fundamentales son la evolución del precio del petróleo, el tiempo que pueda permanecer alto y la capacidad de Irán de presionar al eslabón más débil de la cadena, que son los países del golfo Pérsico.

Renta variable

El apellido “privado” puede llegar a ser peligroso

Ante la caída de las comisiones de gestión de los fondos de inversión, las entidades financieras encontraron la solución en los fondos de capital y crédito privado. Altísimas comisiones, clientes cautivos durante muchos años y ahorro en explicaciones, porque ya no hay que dar explicaciones hasta el vencimiento del fondo que, además, en muchos casos puede ampliarse a voluntad de la entidad gestora. Es una de las cosas que no se suele leer de la letra pequeña.

Si les interesa el tema, aquí les dejo el enlace a [un vídeo que creo lo explica bien y con detalle](#).

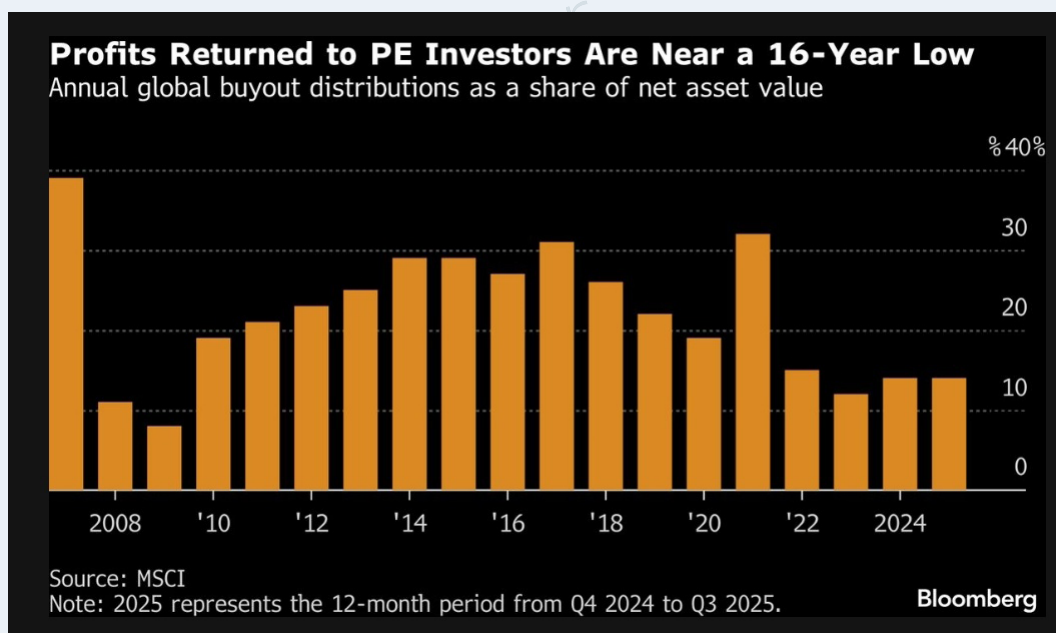
Tal y como avisamos en este vídeo, además de en números anteriores de estos cuadernos, ahora el mercado se empieza a dar cuenta de que, además de caros y poco líquidos, empiezan a surgir ciertas dudas sobre la seguridad de estos fondos. Y la prueba más clara es cómo están cayendo las cotizaciones de los gigantes del “private equity” en EE. UU. Solo en lo que va de año, Apollo o KKR caen un 25 % y un 30 % respectivamente —y en torno al 40 % desde máximos en ambos casos—, frente a caídas moderadas en el S&P 500.

Los motivos no tienen tanto que ver con lo ya conocido. Todo el mundo sabe que son productos caros y poco líquidos, pero ahora se unen los malos resultados, retrasos en los reembolsos programados y ampliación de los periodos de inversión. Y algunos problemas muy serios de liquidez, como los surgidos en Blue Owl, donde en alguno de sus fondos se ha llegado a suspender totalmente la liquidez hasta nueva orden.

Según Bain & Company, una de las firmas de consultoría estratégica más importantes del mundo (una de las «Big Three» junto con McKinsey y BCG), la sequía del capital riesgo está a niveles parecidos a la de la crisis de 2008. El capital riesgo devolvió menos beneficios a los inversores por cuarto año consecutivo —ver gráfico que aparece a continuación—, mientras la industria se sentaba sobre 3,8 billones de dólares en activos sin vender y tenía dificultades para captar dinero para nuevos fondos.

Gráfico 3: Los beneficios distribuidos entre los fondos de Private Equity, en mínimos de 16 años

Fuente: Tracy Shuchart (@chigri) vía X.

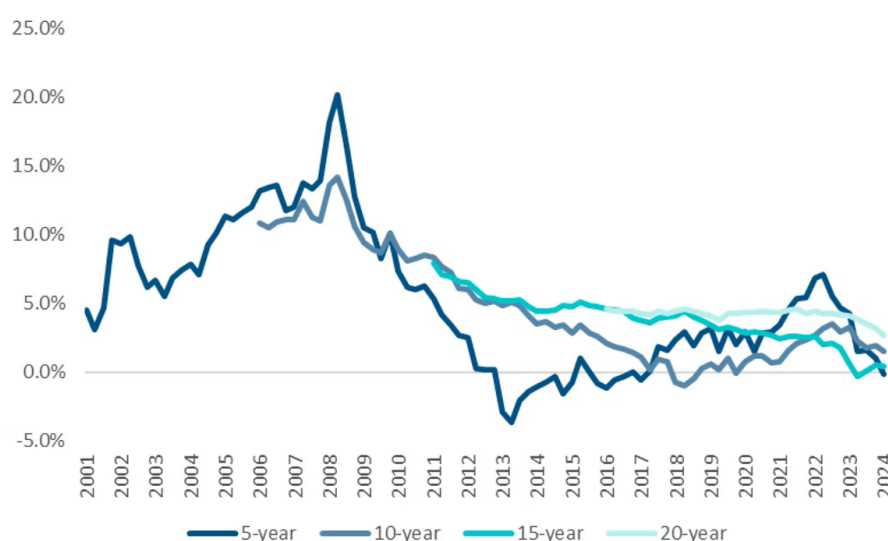


Pero no acaban ahí los problemas. Resulta que la falta de liquidez de estos productos y sus altísimas comisiones cada vez se compensan menos en forma de rentabilidad. En el gráfico que aparece a continuación vemos como, desde que se

ha “democratizado” el Private Equity, es decir, desde hace aproximadamente cinco años, la rentabilidad no ha hecho más que bajar respecto a la que ha generado el S&P 500 o, aunque no salga en el gráfico, el MSCI World.

Gráfico 4: Rentabilidad extra (alfa) de invertir en fondos de “Private Equity” en lugar de en el S&P 500

Figure 3. Direct Alpha of PE vs S&P : Rolling Horizon IRRs on a Calendar Basis over Four Time Frames.



Fuente: Robin Powell - Marcos Pérez (@inversobrio) vía X

Curiosamente, el proceso viene desde hace tiempo. Cuando el Private Equity era elitista resultaba mucho más rentable.

Este gráfico también explica por qué la gente que lleva tiempo está queriendo salir, al comprobar que los resultados no son ya lo que eran, o no son lo prometido. Y es posible también que por eso se haya “democratizado”: para facilitar la salida de los inversores que llevan más tiempo, para lo cual es necesario que entren nuevos inversores. Y

si los institucionales no están por la labor, habrá que ir a buscarlos entre los minoristas.

Pero hay algo todavía peor, y es que empezamos a ver estructuras de Private Equity y Private Credit que recuerdan sospechosamente a los créditos subprime. O los nefastos productos estructurados complejos que generaron tantos problemas en 2008.

Un ejemplo llamativo que ha salido en redes sociales es el de Market Financial Solutions (MFS).

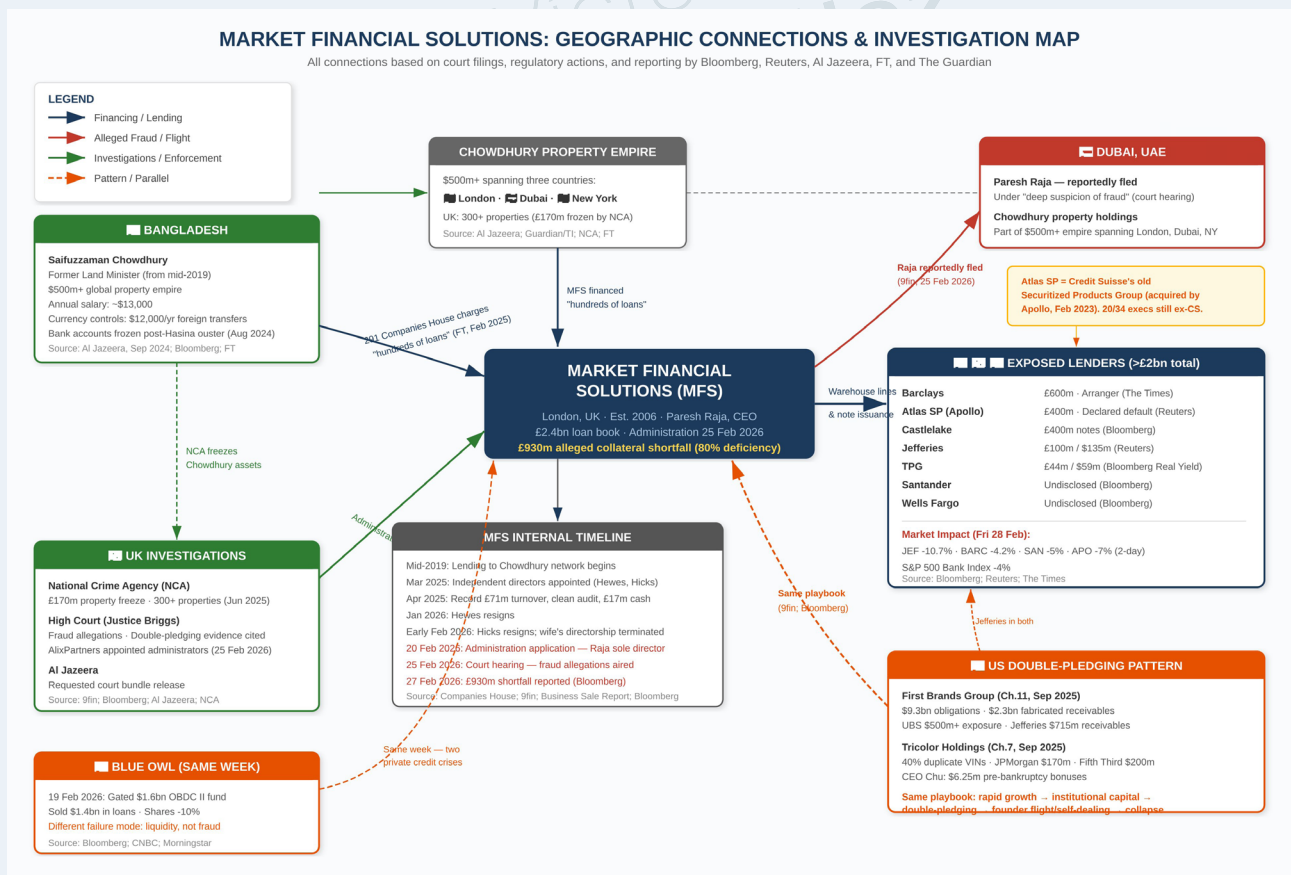
El gráfico explica por qué la gente que lleva tiempo está queriendo salir y cómo se podría estar “democratizando” para atender las demandas de reembolsos de los inversores más antiguos.

Atlas SP, la que fue unidad de titulización de Credit Suisse, relanzada por Apollo (una de las grandes empresas de Private Credit), proporcionó 400 millones de libras en financiación de almacén/inventario ("warehouse financing") a MFS.

Curiosamente, 20 de los 34 ejecutivos de Atlas SP proceden de Credit Suisse. Ahora Atlas ha declarado el impago (default) de dos almacenes y está emprendiendo acciones legales tras las acusaciones de garantía doblemente pignorada.

En el gráfico que viene a continuación vemos la red tejida alrededor de MFS. No se lo vamos a explicar porque es casi imposible de entender, precisamente ahí está el truco. Casi nadie que está invirtiendo en algunos de los fondos que tienen el nombre "privado" sabe dónde se invierte realmente. Ni cuáles son los conflictos de interés. Y es muy difícil que lo sepan los reguladores. Conviene que todo esto lo sepan los inversores.

Gráfico 5: Mapa de un fondo de Private Credit y sus ramificaciones



Fuente: Unicus (@UnicusResearch) via X

Otro ejemplo de que no tener que preocuparse de lo que hace un fondo porque no cotiza todos los días tiene también sus desventajas es que cuando llegan las sorpresas negativas vienen todas de una vez.

Según finalizamos la redacción de este informe, BlackRock, una de las gestoras de activos más importantes del mundo, anuncia limitaciones a los reembolsos solicitados en un fondo de Private Credit con más de 26.000 millones de dólares de patrimonio bajo gestión. Los inversores solicitaron reembolsos por importe de casi un 10 % del valor del fondo y el fondo respondió que solo se atenderá un 5 %, y porque es una obligación legal que tiene. Como consecuencia, BlackRock per-

dió un 4 % adicional en su cotización en lo que va de año —en total la caída de la acción es de un 12 % en lo que va de año y en torno a un 20% desde máximos—.

BlackRock anuncia limitaciones a los reembolsos solicitados en un fondo de Private Credit con más de 26.000 M \$ de patrimonio. Y se une así a otras gestoras en situación parecida.

En resumen:

- El Private Equity era caro e ilíquido, pero los resultados compensaban. Hace años que ha dejado de ser así y, encima, empiezan a surgir dudas sobre la seguridad, la transparencia y los conflictos de interés.

El informe Citrini: "ni tanto, ni tan calvo"

la de Almodóvar *Mujeres al borde de un ataque de nervios*.

Y no hablamos de la guerra en Irán, que genera un nerviosismo más que justificado. Hablamos de todo el ruido que se crea alrededor de la IA.

En los últimos tiempos, se podría haber utilizado como titular único en los medios financieros uno inspirado en la película

Antes del comienzo de la guerra ya se decía que se invertía demasiado en IA y que eso iba a hacer que quebraran las compañías que más invertían en esta tecnología.

Solo unas semanas después, todos nerviosos porque una firma de análisis —Citrini Research— dice exactamente lo contrario: que la IA es una tecnología tan productiva que, en un corto espacio de tiempo, destruiría la mayoría de los empleos de cuello blanco, provocando un alto nivel de paro, que a su vez llevaría a

la economía global a una gran recesión. Si se asume la hipótesis de que disparará el desempleo, implica que bajará la demanda agregada —habrá mucha menos gente con capacidad de consumir o la que tienen se verá disminuida— y de ahí directos a la gran recesión.

En espacio de un mes, el mercado se ha puesto supernervioso porque se invertía demasiado en la IA, para luego ponerse de nuevo nervioso y temeroso porque la IA es demasiado buena para las empresas. Tan buena que acabará provocando una recesión. Obviamente, o una cosa o la otra, o un punto intermedio.

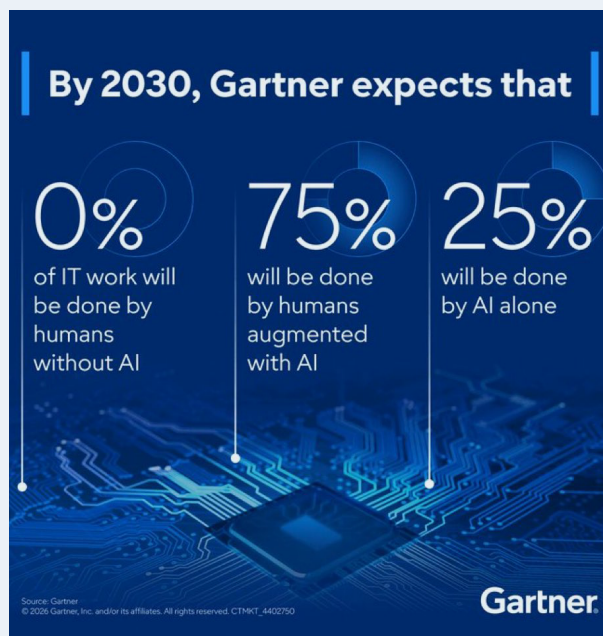
El informe es muy interesante y el planteamiento de base es correcto, pero presenta, en nuestra opinión, tres fallos importantes: exageración (probablemente necesaria para llamar la atención de las redes sociales), error de timing y choque contra las teorías de Darwin.

Respecto al timing, aun asumiendo que la implantación de la IA en las empresas va a ser más rápida que la de otras tecnologías, cualquiera que analice cómo está siendo el proceso ahora se da cuenta de que no es tan rápido y que, al menos por el momento, es más un proceso colaborativo entre humanos y algoritmos. Curiosamente, lo mismo que ocurrió con los ordenadores, Internet, la electricidad o la máquina de vapor, que son revoluciones tecnológicas comparables.

Por ejemplo, la máquina de vapor iba a destruir el empleo porque por aquel entonces casi todo el empleo era agrícola. Lo que no pensaron es que la gente emigraría del campo a las ciudades y trabajaría en la industria.

“La IA no va a reemplazar a los humanos, pero los humanos que la usen van a reemplazar a los humanos que no la usen”. Sam Altman, CEO y fundador de Open AI.

Pero, aparte de que esta es la lección de la historia en todas las revoluciones industriales, también lo dice el informe de la muy prestigiosa consultora Gartner, situada en Stamford (Connecticut) y especializada en tecnologías de la información. Sus conclusiones las podemos ver en el cuadro que aparece a continuación.



Fuente: Gartner

Gráfico 6:
Para 2030, la consultora Gartner espera que...

Efectivamente, en 2030 la IA estará en todos los procesos productivos. Pero solo en un 25 % será solo IA. En el 75 % restante de las tareas será trabajo humano aumentado y perfeccionado por el uso de agentes de IA, que es lo que dispara la productividad y lo que hace que se disparen también los resultados de las empresas. Y si las empresas van bien la economía acaba yendo bien, aunque sin descartar que en este caso aumente algo el paro respecto a la media histórica. Pero sin que eso pueda generar una recesión.

Las conclusiones de Gartner coinciden con la explicación de Sam Altman, CEO y fundador de Open AI, que dice que “la IA no va a reemplazar a los humanos, pero los humanos que la usen van a reemplazar a los humanos que no la usen”. Se puede decir más alto, pero no más claro.

Hemos dicho también que el informe Citrini choca con las teorías de Darwin. Concretamente con la que dice que el ser humano es el rey de la naturaleza porque es la especie con mayor capacidad de adaptación. Veremos cómo muchas empresas no solo se adaptan a la llegada de la IA, sino que se convierten en su principal aliado. De hecho, ya lo estamos viendo.

En resumen:

- El informe Citrini establece hipótesis muy interesantes, pero en nuestra opinión, el timing es demasiado agresivo y olvida que el ser humano tiende a colaborar con la tecnología y no a enfrentarse a ella.

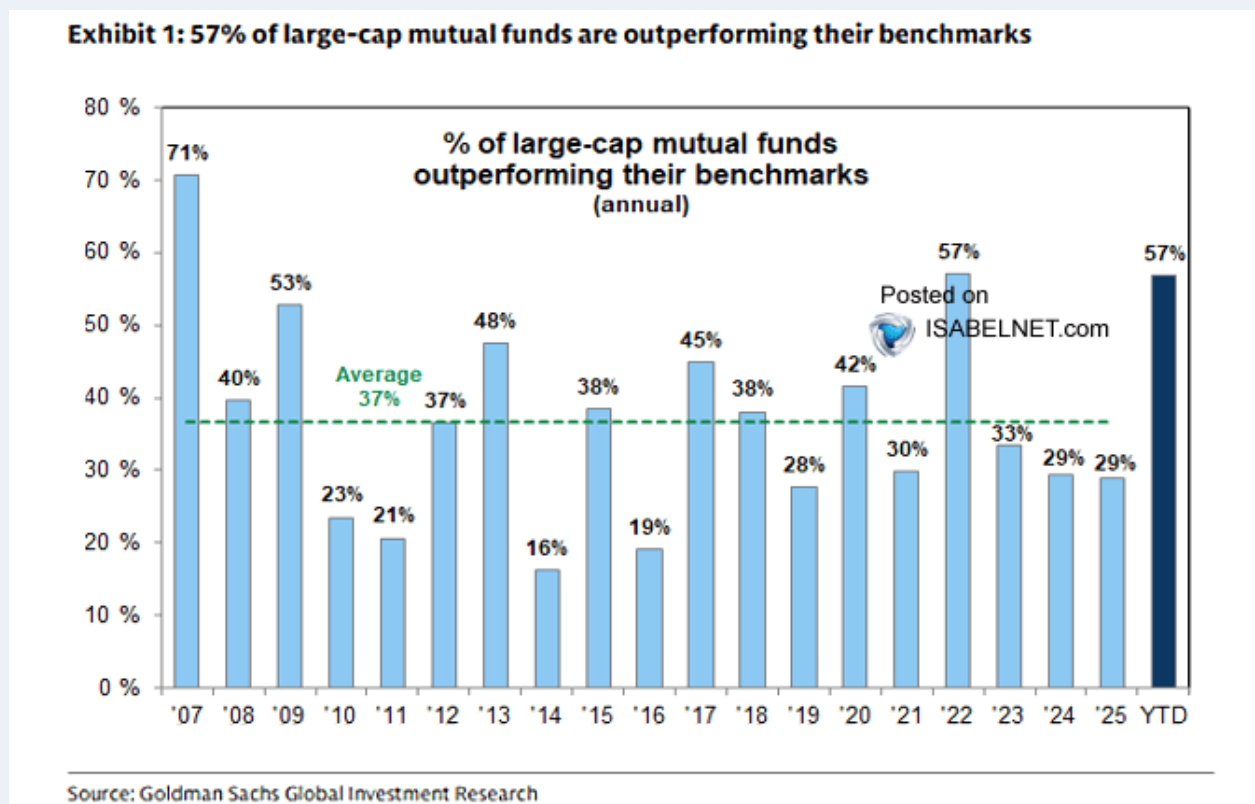
La gestión activa se reivindica en 2026

No por repetir algo constantemente se convierte en más cierto. Quienes venden fondos de gestión activa transmiten que son capaces de batir con frecuencia a sus índices de referencia, mientras que quienes venden fondos indexados dicen que los de gestión activa nunca baten a los índices. Como en algunas otras cosas, en esta cuestión la verdad está en un punto intermedio.

Como vemos en el gráfico que apare-

ce a continuación, hay años en los que la gestión activa ha sido capaz de batir a los índices y años en los que no. Y también que el problema es que, aunque haya fondos de gestión activa que batan a los índices, normalmente son menos de la mitad, estando la media en el 37 %. En un plazo de 18 años, de cada 100 fondos de gestión activa solo 37 son capaces de batir a los índices cada año. Y no son siempre los mismos, por eso la estadística es muy inferior si tomamos la rentabilidad acumulada en todo el periodo: menos del 10% consiguen superar al índice S&P 500 en los últimos 20 años.

Gráfico 7: Porcentaje de fondos de gestión activa (grandes empresas norteamericanas) que superan al índice S&P 500 cada año



Fuente: Goldman Sachs Investment Research – Isabelnet (@isabelnet_sa) vía X

Pero no es menos cierto que hay años en los que aumentan las probabilidades de que esto ocurra y que sean más de la mitad, lo cual nos ofrece a los selectores de fondos una oportunidad del 50 % a la hora de elegir fondos que superan a los índices.

En [Nextep](#), utilizamos ambos (fondos de gestión activa y fondos indexados), depen-

diendo del periodo. Porque además no es tan difícil detectar los años en los que puede funcionar bien la gestión activa. Suelen

ser o los años difíciles en bolsa, cuando elegir fondos más defensivos o con estilo de gestión de valor permite hacerlo mejor que los índices generales, o épocas en las que el S&P 500 no es el primero de la fila, cosa que es mucho más habitual de

En los últimos 18 años, de media, solo 37 de cada 100 fondos han sido capaces de batir a los índices de referencia cada año.

lo que pudiera pensarse si uno se atiene a lo que se dice en los medios y en las redes sociales. Como por ejemplo en lo que va de ańo.

En resumen:

- Con la gesti3n activa y la gesti3n pasiva ocurre como con la fruta: que son productos de temporada y hay que elegir en cada periodo la adecuada. Lo bueno es que no es tan difıcil como dicen.

V́ctor
Alvargonźlez

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**, 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 79 €** 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.