

LUIS LLANES LÓPEZ

Asesor en Estrategia de Inversión

GUÍA DE SERVICIOS DE INVERSIÓN

1. Introducción

La presente guía describe los servicios de inversión que Luis Llanes López, Asesor en Inversiones Independiente (“El Asesor”) ofrece a sus clientes, según lo establecido en las “Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de Inversión”, emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (la “CNBV”).

Luis Llanes López, como persona física, tiene el carácter de Asesor en Inversiones de conformidad con lo dispuesto en el artículo 225 de la Ley del Mercado de Valores (LMV), para lo cual obtuvo su inscripción en el Registro Público de Asesores en Inversiones que lleva la CNBV con fecha **13 de abril de 2022, bajo el folio 30164-001-(15866)-13/04/2022.**

El Asesor es regulado y supervisado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, exclusivamente por lo que se refiere al servicio de Asesoramiento en Inversiones en los que se toman decisiones de inversión a nombre y por cuenta de terceros para clientes minoristas principalmente. Sin perjuicio de lo anterior, se podría prestar servicio a clientes sofisticados o institucionales de acuerdo con la consideración del Anexo 2 de las Disposiciones de Servicios de Inversión.

Aun así, la CNBV no regula ni supervisa otros servicios que El Asesor pudiera prestar porque carece de atribuciones legales para ello. Asimismo, la inscripción en el Registro Público de Asesores en inversiones que lleva dicha Comisión en términos de la LMV, no implica el apego de ese Asesor en inversiones persona física, a las disposiciones aplicables en los servicios prestados, ni la exactitud o veracidad de la información proporcionada por este, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 24, tercer párrafo de las Disposiciones de Servicios de Inversión.

d. Filosofía de Inversión

2. Servicios de Inversión

Los servicios de Inversión consisten en proporcionar, de manera oral o escrita, recomendaciones o consejos personalizados o individualizados a un cliente, que le sugieran la toma de decisiones de inversión sobre uno o más Productos financieros, lo cual puede realizarse a solicitud de dicho cliente o por iniciativa del Asesor en inversiones. En ningún caso se entenderá que la realización de las operaciones provenientes de la Asesoría de inversiones es Ejecución de operaciones, aun cuando exista una instrucción del cliente.

3. Clases de Valores

Las recomendaciones estarán centradas en la adquisición por parte del cliente de carteras o portafolios de productos conocidos como Exchange Traded Funds (ETF por sus siglas en inglés).

Un ETF es un fondo de inversión cotizado en bolsas o mercados organizados que normalmente sigue o replica un índice bursátil, aunque los hay también que siguen sectores u activos concretos entre otros.

Las principales ventajas de invertir en ETFs son:

- La obtención de una rentabilidad muy cercana a la del índice de referencia, diferenciada básicamente por el bajo costo implícito de gestión.
- Su extensa oferta, que permite seleccionarlos con una visión global mundial y bajo otros criterios.
- Brindan exposición a los inversionistas a infinidad de sectores, regiones geográficas, divisas y tipos de activos con lo cual ayudan a la óptima diversificación de las carteras.
- La cotización continua en mercados abiertos igual a la de una acción.
- La liquidez.

4. Perfil de Riesgo del Inversionista y del Producto

Perfil del inversionista

Una parte imprescindible de la metodología de inversión es asignar el perfil más adecuado para cada cliente.

El proceso de cálculo que tiene en cuenta diferentes aspectos:

1. La situación financiera del cliente
2. El objetivo específico de la cuenta
3. La tolerancia al riesgo del cliente
4. Los conocimientos y experiencia previa del cliente

El cliente responde de forma espontánea a diferentes preguntas que, una vez combinadas, sirven para tener una visión muy completa de cada cuenta abierta. Los apartados 1 y 4 son asociados al cliente independientemente de la cuenta o cuentas que abra. Los apartados 2 y 3 se asocian con la cuenta. Por tanto, un mismo cliente puede abrir diferentes cuentas con diferentes objetivos. A continuación, se explica cada uno de los apartados analizados al determinar el perfil de riesgo.

1. Situación financiera del cliente

En este apartado se tienen en cuenta diferentes aspectos de la situación actual del cliente como: (1) edad y tiempo que le quedan hasta su probable jubilación, (2) Situación laboral (si está en activo o no), (3) ratio de ahorro (se establece un ratio de ahorro anual aproximado, según los ingresos netos anuales y ahorro anual, que se tendrán en cuenta para determinar el perfil de riesgo del cliente), y (4) un ratio entre el importe a invertir y el patrimonio financiero del cliente.

2. Objetivo de la cuenta

El “*Behavioral Portfolio Management*” recomienda adecuar la gestión de carteras subdividiendo el patrimonio total de un inversor en diferentes objetivos. Al hacer esto, el inversor es capaz de asignar de una forma más coherente su tolerancia al riesgo en función de esos objetivos.

Por ejemplo, un inversionista que ya tiene una cuenta de “Optimizar ahorro” podrá destinar otra parte de su inversión a un crecimiento de su patrimonio aceptando más riesgo para esa segunda cartera.

En la evaluación, el perfil de riesgo final también viene condicionado con el objetivo específico de cada cuenta. Este se pondera en el cálculo final para que el objetivo de la cuenta tome la relevancia adecuada.

Así una cuenta constituida para complementar la jubilación para un mismo cliente, podrá tener un perfil de riesgo superior que una cuenta creada para asegurar unos ahorros de emergencia de dicho cliente.

Los objetivos propuestos son:

Jubilación. Constituir un ahorro para cuando llegue el momento de la jubilación, que complemente la pensión pública en el caso de que la tengamos.

No tengo un objetivo concreto. Pensado para aquellos que no tienen un objetivo concreto y simplemente quieren rentabilizar sus ahorros.

Optimizar ahorro. Destinado para aquellos inversores/cuentas que priorizan el mantenimiento de capital.

Maximizar rentabilidad. Para aquellos inversores/cuentas que priorizan maximizar la rentabilidad, a cuenta de asumir mayores riesgos

Esta es una variable que se determina según la respuesta dada por el cliente para ese determinado contrato. El objetivo de cuenta tiene que ir acorde al horizonte temporal y puede limitar el perfil de riesgo.

3. Tolerancia al riesgo del cliente

En este apartado se combinan y ponderan 2 preguntas que permiten establecer la tolerancia al riesgo real del cliente.

Por un lado hay una pregunta de control asociado al VaR¹ implícito de la inversión y, por otro, qué combinación de rentabilidad/riesgo se quiere asumir. Esta respuesta puede limitar el perfil.

Con este primer apartado se obtiene una primera evaluación del perfil potencial de acuerdo a la tolerancia.

4. Conocimientos y experiencia del inversor (Finalmente, en el proceso se tienen en cuenta también los conocimientos del inversionista. Aunque en todos los pasos anteriores una cuenta pudiera tener un perfil alto, este se limitará finalmente en caso de que el cliente no conozca los riesgos asociados con los activos que formarían parte de su cartera, rebajándose finalmente el perfil recomendado.

¹ VaR: *Value at Risk* : es una estadística que cuantifica el alcance de las posibles pérdidas financieras dentro de una empresa, cartera o posición durante un período de tiempo específico a un determinado nivel de confianza.

MÉTODO CÁLCULO DEL PERFIL

A las diferentes variables para el cálculo del perfil de riesgo del cliente, se le asigna una ponderación del 25% cada variable:

(*) OC Objetivo de la cuenta

(*) EXP Experiencia y conocimientos del cliente

(*) SF Situación Financiera

(*) T Tolerancia al riesgo

Existen diversos condicionantes que modifican el perfil de riesgo:

Edad hasta la jubilación teórica (67 años). Si quedan menos de 10 años para llegar a los 67 años, se asume que el horizonte temporal es demasiado corto para asumir posibles oscilaciones del mercado.

Si el horizonte temporal es inferior a 2 años, el perfil de riesgo máximo será un 1.

Si el objetivo de la cuenta es “optimizar ahorro”, el perfil de riesgo máximo será un 2.

Si el objetivo de la cuenta es “no tengo objetivo” el perfil de riesgo máximo será un 4.

Si la pérdida máxima asumida según el VaR es del 3% al 5% el perfil de riesgo máximo será un 2.

Si la pérdida máxima asumida según el VaR es hasta un 10% el perfil de riesgo máximo será un 3.

Si la pérdida máxima asumida según el VaR es hasta un 15% el perfil de riesgo máximo será un 5.

Si la pérdida máxima asumida según el VaR es hasta un 20% el perfil de riesgo máximo será un 8.

Para que un cliente tenga un perfil mayor que 9, debe haber contestado en la combinación rentabilidad/riesgo se declara “aventurero”.

Perfil del Producto

Para efectos de realizar un análisis razonable de los Productos Financieros y para determinar su perfil, El Asesor considerará la información pública relacionada con los elementos siguientes, cuando les sean aplicables a dichos Productos Financieros y atendiendo a su naturaleza:

- I. Las necesidades de inversión que pudieran satisfacer;
- II. Los objetivos y especificaciones;
- III. Los riesgos asociados, incluyendo el riesgo de crédito, de liquidez y de mercado, así como la evaluación de los riesgos inherentes a los subyacentes.

Respecto de los Valores que cuenten con una calificación otorgada por alguna institución calificadora de valores, consideraré elementos adicionales a dicha calificación para determinar el riesgo de crédito;

- IV. Su liquidez, la existencia de un mercado secundario y las opciones que existan para su negociación. Adicionalmente, consideraré si la distribución del Valor es entre el gran público inversionista;

- V. La situación financiera actual e histórica de la Emisora del Valor, contraparte o proveedor del Instrumento financiero derivado;
- VI. La volatilidad de su precio;
- VII. Los costos de operación asociados, incluyendo comisiones y compensaciones que deberán pagarse;
- VIII. La calidad de los custodios, fiduciarios, administradores de activos o garantes asociados con el Valor;
- IX. El precio en función de los riesgos del Producto Financiero;
- X. La información sobre sus características;
- XI. La prelación en su pago, en el evento de concurso mercantil de la Emisora o contraparte;
- XII. Para el caso de Valores representativos de capital, consideraré si son objeto de oferta pública inicial o si son considerados para el cálculo de alguno de los índices bursátiles, y
- XIII. Tratándose de los Valores señalados en el Apartado B del Anexo 4 de las Disposiciones, evaluaré adicionalmente lo siguiente:
 - a) Los activos subyacentes o componentes de los que dependen los flujos de efectivo asociados al Valor;
 - b) La estructura del Valor, incluyendo sus flujos de efectivo, la forma en que los riesgos asociados son mitigados o acrecentados y las funciones y responsabilidades de terceras partes en dicha estructura, en su caso;
 - c) La disponibilidad y relevancia de la información del Valor en el mercado en que se negocia, así como de los activos subyacentes o componentes que lo integren, y
 - d) Que el análisis de los activos subyacentes o componentes del Valor haya sido realizado con base en información relevante sobre dichos activos o componentes, en su caso.

De igual manera, el Asesor se asegurará de que el perfilamiento a que se refiere el presente análisis se encuentre actualizado en todo momento. En tal virtud, considerará cualquier cambio en los elementos previstos en el mismo, así como los eventos relevantes de las Emisoras.

5. Políticas de diversificación

Durante la toma de decisión de activos que formarán una cartera se siguen estrategias ganadoras de Premio Nobel, concretamente lo desarrollado por Harry Markowitz en su "*Modern Portfolio Theory*", ganador del Premio Nobel de Economía en 1990. Esta estrategia se basa en la hipótesis de que la diversificación es la principal forma de reducir los riesgos.

Markowitz demostró en su artículo, "*Portfolio Selection*" (1952), que el riesgo de una cartera depende de hasta qué punto el retorno de los activos que la componen tienden a moverse en la misma dirección. Esto significa que el riesgo total de una cartera no se determina simplemente por el promedio del nivel de riesgo de los activos en la cartera sino que depende de la covarianza entre ellos. Por tanto, combinando posiciones que no estén perfectamente correlacionadas, es posible reducir el riesgo total de la cartera.

En más detalle los principios en los que basó Henry Markowitz su teoría son:

– El rendimiento de cualquier título o cartera es descrito por una variable aleatoria subjetiva, cuya distribución de probabilidad para el período de referencia es conocida por el inversionista. El rendimiento del título o cartera será medido a través de su esperanza matemática.

- El riesgo de un título, o cartera, viene medido por la varianza (o desviación estándar) de la variable aleatoria representativa de su rendimiento.
- El inversionista preferirá aquellos activos financieros que tengan un mayor rendimiento para un riesgo dado, o un menor riesgo para un rendimiento conocido.

Para los clientes se selecciona muy cuidadosamente un conjunto de Clases de Activos (grandes categorías de inversiones que comparten características similares y tienden a comportarse de la misma manera) que mejor completan el universo de inversión y que permiten alcanzar plenamente los beneficios de la diversificación.

Los diferentes activos se sitúan dentro de un rango en donde encontraríamos, activo de bajo-riesgo/bajo-retorno (por ejemplo, bonos a corto plazo) hasta alto-riesgo/altos-retornos (renta variable e inversiones alternativas).

Para cada Clase de Activo considerada se selecciona el ETF que replique de manera más eficiente su evolución. La selección del ETF para cada clase, se hace considerando el que tiene los menores costes y mayor liquidez, prefiriendo así los que replican un índice de forma física versus la réplica sintética. Además, se monitoriza constantemente la oferta de ETFs. Esto brinda la posibilidad de cambiar hacia otros ETFs más eficientes si, teniendo en cuenta los costes de transacción, se demuestra que el cambio es económicamente conveniente para el cliente.

6. Comisiones

El Asesor solamente podrá cobrar las comisiones por concepto de Asesoramiento en Inversiones que hayan sido expresamente convenidas con los clientes a través del Contrato de Prestación de Servicios. El Asesor no prestará ningún otro servicio diferente al de Asesoría en Inversiones por lo que no cobrará ninguna otra contraprestación.

La comisión se cobrará mensualmente, dentro de los primeros 5 días hábiles concluido el mes en el que se haya prestado el servicio, con base en el valor neto de la cartera de cada día del mes que se haya prestado el servicio multiplicado por la comisión pactada expresada en términos anuales dividido entre 360 (trescientos sesenta) días. La Comisión que Fintual cobra por sus servicios es hasta el 0,45% anual, sobre el valor neto de la cartera asesorada. Cualquier modificación a las Comisiones o a los términos de pago previamente acordados, deberá ser informada al Cliente y reflejada en el Contrato de Prestación de Servicios que se hubiera celebrado con dicho Cliente para documentar la prestación de servicios de Asesoría de Inversiones.

El Asesor pondrá a disposición del Cliente la factura correspondiente, documento que cumplirá con las disposiciones fiscales aplicables. El Asesor no puede recibir ingresos de Intermediarios del Mercado de Valores o de Emisoras de Valores por conceptos de comisiones por colocación, distribución, entre otros..

7. Conflictos de Interés

Definición de Conflicto de Interés

Entre las circunstancias que deben considerarse generadoras de conflictos de interés deben figurar aquellas en que exista un conflicto entre los intereses del Asesor y las obligaciones del mismo con respecto a un cliente; o entre los diferentes intereses de dos o más de sus clientes, frente a cada uno de los cuales el Asesor mantenga obligaciones. No es suficiente que el Asesor pueda obtener un beneficio, si no existe también un posible perjuicio para un cliente, o que un cliente con respecto al cual el Asesor mantenga obligaciones pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida, si no existe la posibilidad de pérdida concomitante para otro cliente.

Existirá un conflicto de interés cuando el Asesor se encuentre en alguna de las siguientes situaciones con relación a la prestación de servicios de inversión o auxiliares o la realización de actividades de inversión, o por otros motivos:

- El Asesor puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- El Asesor tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación por cuenta del cliente, distinto del interés del cliente en ese resultado.
- El Asesor tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o clientes frente a los intereses del cliente.
- El Asesor desarrolla la misma actividad que el cliente.
- El Asesor recibe o va a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, aparte de la comisión o retribución habitual por ese servicio.

Medidas para evitar los conflictos de interés.

No obstante el carácter individual del Asesoramiento en Inversiones, El Asesor, con el objeto de racionalizar las órdenes de compraventa de activos, podrá agrupar operaciones de diferentes clientes dentro de los límites establecidos en la normativa vigente. Para evitar un posible conflicto de interés entre los clientes derivado de esta u otras actuaciones, y para asegurar que en todo momento quede garantizada la equidad y no discriminación entre ellos, El Asesor dispone de unos criterios objetivos de prorrateo o distribución de operaciones entre clientes en particular, y de resolución de posibles conflictos de interés en general, que se detallan seguidamente:

Para el caso de que la orden global transmitida no se ejecute en su totalidad y/o a distinto precio, la orden se distribuirá o desglosará entre los clientes afectados de la siguiente forma:

- En caso de ejecución parcial al mismo precio: se prorrateará la cantidad obtenida;
- En caso de ejecución total a distinto precio: se prorrateará por precio
- En caso de ejecución parcial a distinto precio: se prorrateará por cantidad y por precio.
- No obstante, si continuaran quedando valores o instrumentos financieros por asignar se procederá a su asignación de forma aleatoria.

Medidas para prevenir Conflictos de Interés

El Asesor adoptará todas las medidas necesarias y establecerá los procedimientos adecuados para prevenir los posibles conflictos de intereses que pudieran surgir durante la prestación de sus servicios y en particular, las específicamente señaladas en los siguientes apartados:

- Restricción o control del intercambio de información
- Supervisión y áreas separadas en caso de contratar personal que colabore en la prestación de sus servicios.
- Supervisión y control de participaciones simultaneas en diversos servicios
- Política de remuneraciones del personal que se pudiera contratar para colaborar en la prestación de servicios.
- Normas específicas respecto a incentivos.

Cuando se considere que las medidas adoptadas no son razonablemente suficientes para evitar el riesgo de que un cliente o grupo de clientes resulte perjudicado, éste debe ser informado, de la naturaleza del conflicto y de las demás circunstancias que le permitan tomar una decisión razonada acerca del producto o servicio de inversión contratado.

Detección de conflictos de interés

El Asesor adoptará todas las medidas razonables para detectar y evitar los posibles conflictos de intereses que pudieran surgir en el momento de la contratación de sus Servicios. De la misma manera, en caso de contratar personas para colaborar en la prestación de servicios, todo el personal y personas sujetas deberán conocer y cumplir con la Política y tienen la obligación de comunicar al área de gestión de riesgos cualquier operación o circunstancia que implique o pudiera implicar un conflicto de interés.