



Nicolás Llinas y María Jesús Soto, durante la conferencia de ayer. MARCIANO PÉREZ

## Llinas recomienda no dejarse llevar por las emociones pese a la inflación

◆ «Como 'La Bella Durmiente', lo ideal en momentos convulsos es echarse a dormir»

**MIGUEL ÁNGEL ZAMORA | LEÓN**  
■ Nicolás Llinas, director de ventas de Carmignac, aseguró ayer que lo más adecuado en estos momentos convulsos es no perder la calma «y como La Bella Durmiente, es mejor echarse a dormir».

La conferencia se celebró en el Club de Prensa de Diario de León con la participación de María Jesús Soto, directora de Andbank y la presentación de Ramón Prieto, coordinador del club. Soto consideró «ideal» el momento para la conferencia «y reclamó seguridad y calma». Todo a pesar de que los acontecimientos «se precipitan con celeridad».

Llinas repasó la evolución de los mercados desde el coronavirus. «En marzo de 2020 se adoptaron medidas sin precedentes desde el BCE y la Reserva Federal. Era un entorno complejo, la gente estaba más preocupada de no morir que de sus finanzas».

Hoy el Brent sitúa el petróleo a 120 dólares el barril. «Aquellos días tuvo saldos negativos». Las vacunas relajaron el panorama «pero cayó el consumo y subieron los Ertes». La inflación se situó en el 6,5% en diciembre de 2021, «tras cuarenta años de contención».

Los bancos centrales se planteaban la normalización y la subida de tipos de interés. «Hasta que llegó Putin con sus ideas». Los mercados han reaccionado más a la baja «y estamos en un escenario de bajo crecimiento, altos tipos de interés y una inflación



El público llenó la sala al completo. MARCIANO PÉREZ

desbocada», explicó a la audiencia. «Sus emociones no pueden ser una montaña rusa», advirtió Soto a los espectadores que llenaron el Club de Prensa de Diario de León.

### DIFERENTE A LA PANDEMIA

A efectos de mercado, el momento es diferente al del inicio del confinamiento. Llinas señaló la extrema incertidumbre: «Si el conflicto acaba pronto bajará el petróleo y se reducirán los pro-

blemas aunque las sanciones a Rusia se extenderán en el tiempo. Si esto se alarga, las tensiones en el mundo de las materias primas darán protagonismo a países como Venezuela. Rusia está detrás del 13% de las exportaciones de petróleo del mundo y si la inflación se perpetúa, podemos caer en recesión. Creemos que habrá una resolución razonablemente cercana y habrá que negociar a corto plazo por todas las partes. El incremento del precio de la

energía pesa mucho», aseguró el ponente. El monstruo desbocado que es la inflación no va a volver a escenarios dramáticos: «Era una palabra que habíamos quitado del diccionario. Hoy el comercio se enfrenta a Amazon y a una desinflación que se quería combatir porque es necesaria una inflación del 2% para un crecimiento moderado. Los tipos a corto plazo están intervenidos y por demografía y globalización parecía que todo estaba

controlado. Pero el virus lo ha trastocado todo, porque cuando las fábricas han cerrado no es fácil volver a abrir».

Los precios del petróleo afectan a toda la cadena de suministros «y disparan los precios. La guerra pasará, pero la subida de la inflación no». El mercado de capitales está comprometido con financiar todo lo sostenible «porque ha venido para quedarse», remarcó Soto. «Estamos trabajando mucho y bien para salir de esta crisis, como salimos de las anteriores», dijo la directora de *El Inversor Inquieto*.

Para combatir la inflación, Llinas propone no alarmarse. «Desde octubre de 2012 hasta 2015 la subida de los índices ha sido notable. La gran amenaza es la inflación. En 1983 un Frigopie costaba 30 pesetas. En 2017 costaba un euro. Son 166 pesetas, cinco veces más. En cinco años hemos perdido el 50% de nuestra capacidad adquisitiva».

Así que la solución es *La Bella Durmiente* «en versión verdadera. ¿Cómo pudo vivir feliz dur-

### Pronóstico

«La guerra pasará en breve, pero no sabemos cuánto durará la subida de precios», dijo Llinas

### Ejemplo gráfico

«El Frigopie costaba 30 pesetas en 1983. En 2017 era un euro. Son 166 pesetas, cinco veces más»

### Consejo

«Sus emociones no pueden convertirse en una montaña rusa», avisó María Jesús Soto

miendo tantos años? Porque era de León y le asesoraba María Jesús», bromeó. «Puso la mitad de su inversión en renta variable y la otra mitad en fija. Desde 1985 la fija renta un 500% y la parte variable casi un 3.000%. Por eso hay que echarse a dormir, para no enterarse de las crisis y no ser presa de las emociones. La única manera es poner los ahorros a funcionar y no osobrerreaccionar ante el mercado. Las rentabilidades históricamente han sido espectaculares y eso no va a cambiar», señaló Llinas.

Carmignac Portfolio Grandchildren es un producto ideal «como legado para nuestros hijos», recomendó a sus clientes de renta variable. Para la fija recomendó ponerse en manos de Carmignac Flexible Bond «aunque es una parte mucho más compleja».