

Descripción del proyecto:

La iniciativa surgió a principios de 2020 cuando a raíz de mi trabajo en una asesoría de empresas familiares, me di cuenta de que no solo los fundadores y sucesores de la mayor parte de empresas familiares tenían importantes carencias de temas financieros, económicos... en general de gestión patrimonial.

Sino que también esa carencia estaba mucho más presente en la sociedad, no tan relacionada con el mundo empresarial. Por lo que decidí embarcarme en una nueva aventura de divulgación audiovisual usando como plataforma YouTube.

El nombre del canal, escogí “Invirtiendo en uno mismo” debido a que la formación es sin lugar a duda, la mejor inversión que puede hacer el ser humano para progresar en la vida y alcanzar su éxito personal. Para ello debe hacer un uso correcto del recurso más escaso, el tiempo.

De ahí, que intento en mi canal de YouTube, explicar los temas de la manera más concisa y clara, posible, de manera que sea accesible a todos los públicos (evitando entrar en exceso en los tan recurrentes tecnicismos del sector que alejan a gran parte de la población).

En el canal, hablo de diferentes temas relacionados con la gestión patrimonial, tanto temas financieros, económicos, fiscales... de manera que cada individuo acceda a la información que más le interese.

Todo lo hago con el enfoque de que mi yo de hace 10 años hubiese agradecido acceder a esa información.

Por aquí les dejo en enlace a mi canal:

<https://www.youtube.com/channel/UCuPcwkud9Tro4kw2rsGd6NA/featured>

Gracias por vuestro trabajo,

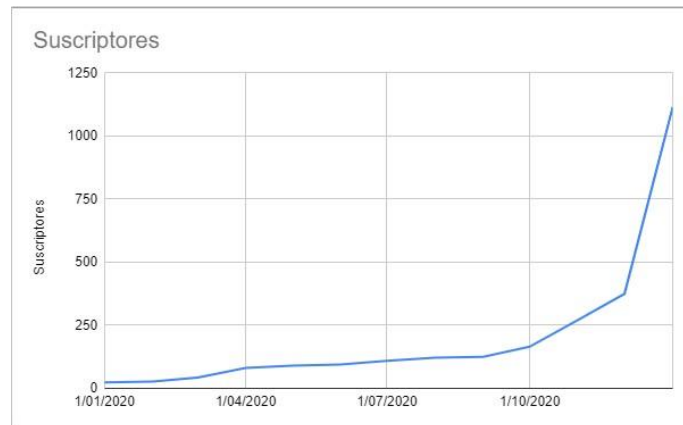
Un saludo.

Pablo Nogales

Méritos del proyecto:

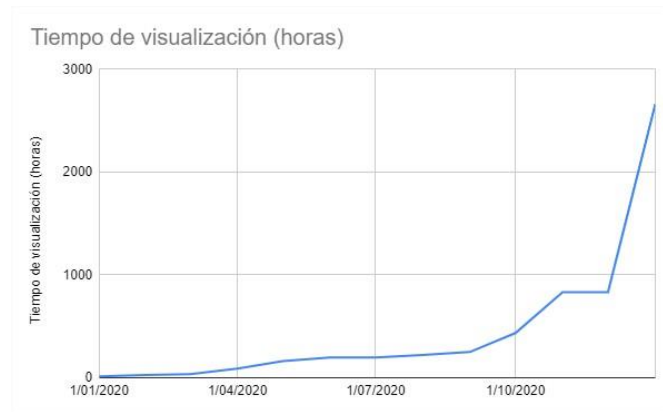
- Desarrollo de la propuesta formativa.
 - A raíz de lo comentado anteriormente en la presentación del proyecto, el objetivo principal de la propuesta formativa es explicar y hacer accesible a todo el mundo los conceptos necesarios para que cada individuo sepa tomar decisiones independientes, de manera que pueda gestionar eficaz, y acorde a su perfil de inversión, todo lo relacionado con su patrimonio.
 - Teniendo en cuenta los diferentes perfiles que existen, el canal profundiza en formación tanto para la gestión pasiva (de la cual ya hay un curso al completo <https://youtube.com/playlist?list=PLX6-HY3K7AHIm26WBeQhSSC3INn-4xlbX>) como de la gestión activa a largo plazo (son la mayor parte de vídeos que subo https://youtube.com/playlist?list=PLX6-HY3K7AHib8_9jfshCxGIRaERWhiQT)
 - Otro pilar fundamental, y con considero muy importante teniendo en cuenta la situación macroeconómica actual es dar formación en el activo de reserva de valor por antonomasia desde que existe uso de razón, el oro. Es por ello por lo que tengo esta lista de reproducción (<https://youtube.com/playlist?list=PLX6-HY3K7AHKZ8aHFtVjcDbfBvAqfLP8O>) centrada en explicar y profundizar en todo lo relacionado con la inversión en este activo y las diferentes maneras que existen.
 - Además, todo esto lo acompaño con una lista de reproducción de herramientas para inversores, donde hablo de libros, podcast, recursos digitales (<https://youtube.com/playlist?list=PLX6-HY3K7AHILL0TbhaB-MedKDIQO5SDI>)
 - Con el objetivo de que cada individuo tenga a su alcance las herramientas necesarias, tanto por tipo de gestión (activa-pasiva) como por tipo de activos (financieros, reales...), incluyendo lo poco mencionado, por desgracia, en el sector que es el tema fiscal...
 - Modelo D6 <https://youtube.com/playlist?list=PLX6-HY3K7AHI7jBk3zMcQU7ORg25wtZNU>
 - Modelo 720 <https://youtube.com/playlist?list=PLX6-HY3K7AHib8ZDjk5qh3OaegPCL1QKh>
 - Declaración Renta https://youtube.com/playlist?list=PLX6-HY3K7AHLFg_kfvZhoEs7eNcsC_OXk
 - En definitiva, todo lo que pueda aportar valor al inversor minorista con mentalidad de largo plazo estará en mi canal.
- Innovación, diferenciación y posicionamiento:
 - YouTube lo rige una red neuronal y hasta que uno no está dentro no es consciente de su funcionamiento. Si no te adaptas a él, a tu contenido de manera orgánica le va a costar muchísimo crecer. Teniendo eso en cuenta, y tras analizar lo que hacía la competencia y la demanda del mercado, hay una serie de patrones que he tenido que aceptar y seguir para que mi contenido llegase a más gente.
 - Aún así, considero que una vez dentro del vídeo, lo que transmito va más allá de lo popularizado últimamente, ya que por desgracia en los últimos años creo que han entrado muchos “inversores” incautos debido a la falsa creencia de que se puede hacer dinero fácil. Cosa que intento desmentir en cada uno de mis vídeos.

- Implicación personal y patrimonial:
 - Por suerte, para el desarrollo de este proyecto de creación de contenido audiovisual, no se necesitan grandes presupuestos económicos, mas allá de la inversión de equipo de grabación que esa si que es necesaria siempre para alcanzar la calidad de video y audio de la competencia. Aprox. 900 euros.
 - Hace pocos meses, decidí apostar más fuerte por la plataforma de YouTube y actualmente estoy haciendo una formación para poder llevar mi contenido a mucha más gente. Sin duda, como después veremos esta formación está dando sus frutos a nivel de resultados de alcance. Aprox. 700 euros.
 - La mayor implicación personal detrás del proyecto es a nivel de tiempo, ya que yo mismo me encargo de la preparación del vídeo, grabación, post producción y difusión. Pero ya sabía a lo que me enfrentaba desde el principio y los retos son a su vez una fuente de motivación. Aunque tengo que decir que la creación de contenido lleva más tiempo de lo que pensaba originalmente.
- Potencial de crecimiento:
 - Empecé a subir contenido al canal en **enero de 2020** y en **enero de 2021** elaboré las siguientes gráficas:

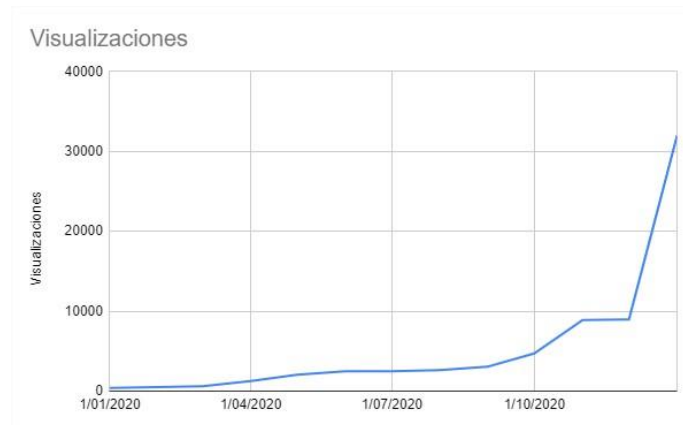


El crecimiento de suscriptores es una manera representativa de ir viendo el alcance y la capacidad de retención que se va teniendo. Los principios son muy duros como siempre pero poco a poco el trabajo va dando sus frutos. En la gráfica de abajo se puede ver el tiempo medido en días en conseguir 100 suscriptores más. Los primeros 100 implicaron casi 80 días y los últimos mucho menos de 10. Actualmente, ya voy por **3750 suscriptores** a 22/04/2021 **en comparación con los 1500** que tenía el 01/01/2021.





El tiempo de visualización vemos como crece a la par que las visualizaciones. En enero de 2021 superé las **30.000 visualizaciones**. En abril de 2021 ya voy por **115.000 visualizaciones**. Pueden comprobarlo [aquí](#)



Si quieren más información no duden en solicitármela. **La elaboración de las gráficas es propia a raíz de los datos exportados de YouTube, debido a que la manera en la que los muestra YouTube en su plataforma no es tan limpia, pero no tengo problema en mostrárselos si lo desean.**