

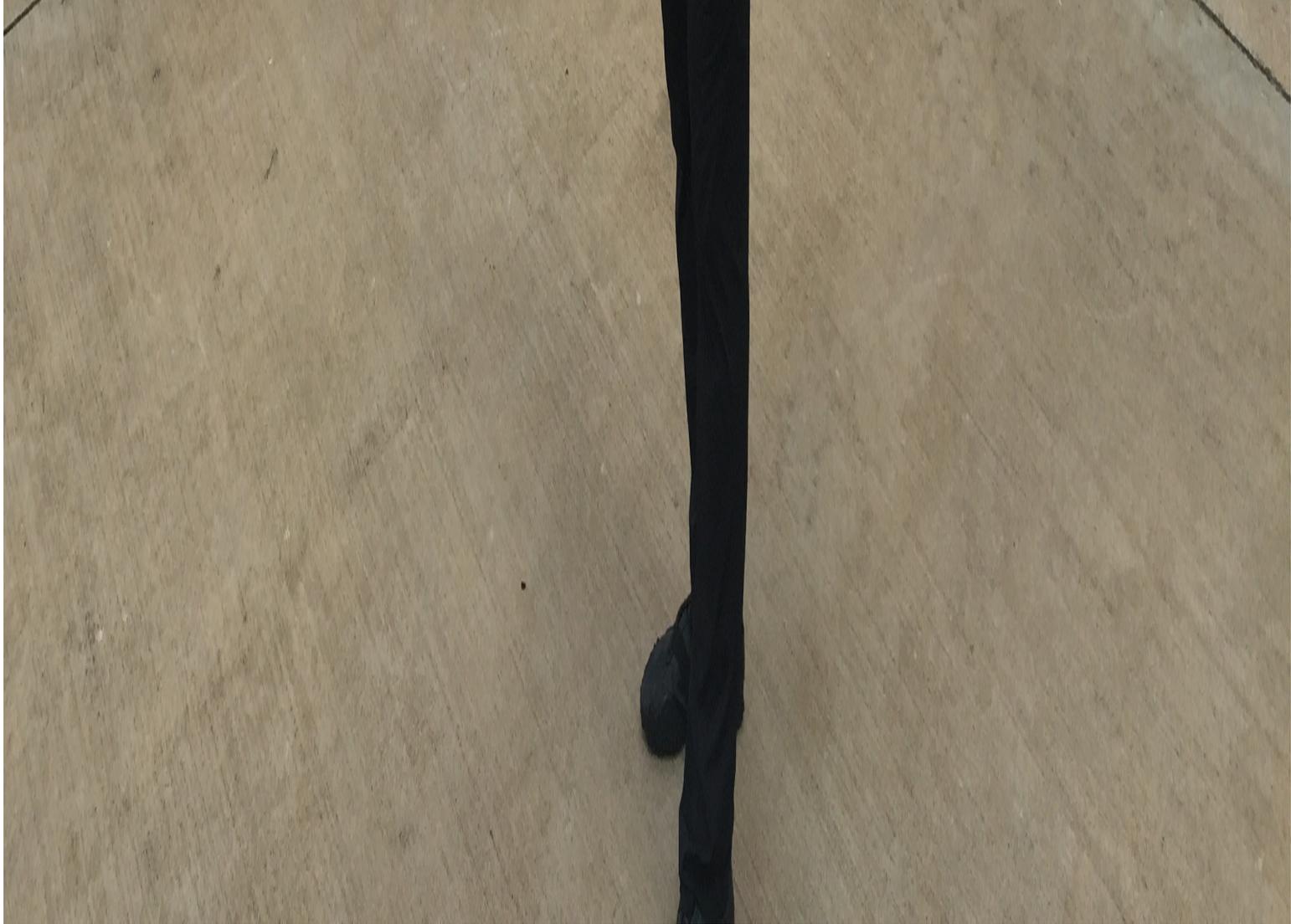
PROSPETTIVE

Viaggi e lavoro

settembre 22, 2017







Poiché il mio lavoro è concentrato sui mercati emergenti, non trascorro più molto tempo negli Stati Uniti, anche se ci sono cresciuto. Ma come molte persone, quest'anno ho impiegato parte delle mie ferie estive per andare a fare visita alla mia famiglia. Con l'occasione siamo andati nella Mackinac Island, situata nel Lake Huron, nello stato del Michigan. È stata un'esperienza unica per me, perché è l'unica isola che io abbia mai visto in cui non ci sono automobili, le uniche possibilità di trasporto sono calesse e bicicletta. È stato come tornare indietro nel tempo! Mentre ero in Nord America, ho fatto tappa in Canada e insieme a un mio collega abbiamo registrato un podcast. Abbiamo parlato a lungo di vari argomenti, come ad esempio la mia infanzia, la mia carriera, cosa mi entusiasma oggi e perché la pensione non è mai nei miei piani!

Oops, we couldn't find that track.



[Cookie policy](#)

Potete ascoltare l'intero podcast e leggere qui sotto la trascrizione. Vi invito ad ascoltarlo o a leggerlo fino alla fine, poiché vi sono le mie risposte ad alcune domande che mi sono state poste tramite Twitter e LinkedIn, magari potrei aver risposto alla vostra!

Qui di seguito alcuni punti salienti:

- Un giorno, quando ero uno studente della Syracuse University, ho visto un annuncio in bacheca per una borsa di studio in Giappone. Ho subito pensato che fosse un'esperienza interessante. Ho vinto la borsa di studio e ho studiato lingua e civiltà giapponese. Dopo sei mesi ho deciso che quello sarebbe stato il mio futuro, che avrei trascorso la mia carriera lavorativa in Asia.
- Sir John Templeton era un vero e proprio personaggio. Ciò che più mi ha impressionato di lui è stata innanzitutto la sua modestia, ma anche la sua estrema pazienza e il suo equilibrio. Non l'ho mai visto arrabbiarsi né perdere il controllo.
- Ritengo che per avere successo nel proprio lavoro sia fondamentale amare ciò che si fa. Se non ti piace quello che fai, non farlo, smetti e fai qualcos'altro. Gli altri aspetti importanti sono: avere sempre una mentalità aperta, non giungere ad alcuna conclusione prima di conoscere tutti i fatti, cercare di imparare il più possibile e restare umili. Non cercare di trarre conclusioni sulla base delle proprie opinioni o dei propri orientamenti ed essere disposti ad accettare nuove idee.
- A mio avviso tra cinque o dieci anni i mercati del consumo nelle economie emergenti saranno più grandi di quelli attualmente presenti in Europa o negli Stati Uniti. Credo che l'aspetto più importante sia la gioventù: nei mercati emergenti le popolazioni sono generalmente più giovani, quindi si sposano e acquistano case e mobili. In futuro diventeranno grandi consumatori.
- Se un paese è destinato a crescere, le risorse in quell'economia devono essere allocate dal mercato, non dal governo. Questo è stato l'enorme cambiamento che ha creato un'impennata della crescita in molti paesi emergenti.

Segue la trascrizione completa del podcast.

Keith Damsell: Forse potremmo parlare un po' della tua vita familiare e delle origini dei tuoi genitori, una storia veramente interessante.

Mark Mobius: Vengo da una famiglia molto internazionale, nel senso che mio padre è tedesco e mia madre è portoricana. In casa sentivo quindi parlare tedesco e spagnolo, ma ho finito con l'imparare soltanto l'inglese perché i miei genitori comunicavano tra di loro sostanzialmente in inglese. La loro è stata una storia d'amore piuttosto interessante, perché si sono conosciuti a New York. Penso che stessero entrambi per ottenere la cittadinanza e dovevano andare a scuola, probabilmente è così che si sono incontrati.

Sono nato a Bellmore, Long Island. Dopo le superiori, ho vinto una borsa di studio per la Boston University a Boston e ho iniziato a studiare le belle arti.

Keith Damsell: Belle arti nel senso che scrivevi o dipingevi o...

Mark Mobius: Un po' di tutto: arte, musica, arte drammatica... un piano di studi completo. Mi piaceva in particolare l'arte drammatica e infatti, per un po' di tempo ho lavorato presso la WGBH, la stazione televisiva didattica di Boston.

Keith Damsell: Cosa facevi nella WGBH?

Mark Mobius: Ero soltanto alla telecamera... mettevo a posto e facevo un po' di tutto. Quel periodo è stato veramente divertente, facevamo degli scherzi al tizio addetto al notiziario per via dell'inquadratura, di solito a mezzo busto. Un giorno siamo andati dietro di lui e gli abbiamo tirato giù i pantaloni mentre stava leggendo il notiziario e quindi non poteva interrompersi. Abbiamo fatto molti scherzi come questo. Man mano che andavo avanti con la mia formazione scolastica, mi sono appassionato alla psicologia e alla sociologia e mi sono iscritto a una scuola per gli studi sulle comunicazioni di massa, dove ho studiato sociologia e ho conseguito la laurea.

Poi un giorno ho letto un annuncio in bacheca: la Syracuse University offriva borse di studio in Giappone. Ho subito pensato che fosse un'esperienza interessante. In primo luogo sono dovuto andare a vedere sulla cartina geografica dove fosse il Giappone, perché come sai la geografia non è uno dei punti di forza del sistema scolastico statunitense.

Ho vinto la borsa di studio e ho studiato lingua e civiltà giapponese. Successivamente sono entrato a far parte di un gruppo di persone di origini diverse. Risiedevamo presso famiglie locali, la mia viveva a Kyoto e lui era un dirigente di una società di assicurazioni. È stata un'esperienza grandiosa: vivere in una casa giapponese e dormire sul tatami. Dopo sei mesi ho deciso che quello sarebbe stato il mio futuro, che avrei trascorso la mia carriera lavorativa in Asia.

Tuttavia nel frattempo ho studiato per un periodo presso la University of New Mexico, dove mi sono iscritto alla facoltà di psicologia sperimentale. Facevamo correre i topi nei labirinti e a causa di tutti questi esperimenti ci chiamavano "gli uomini-topo".

Mi sono poi iscritto al MIT [Massachusetts Institute of Technology], dove ho studiato sviluppo economico, scienze politiche ed economia. La specializzazione è stata tuttavia sullo sviluppo economico e col senno del poi va detto che questo studio è stato veramente tempestivo, se si considera il mio lavoro. Lo sviluppo economico riguarda infatti i mercati emergenti e a quel tempo lo sforzo principale dei professori era cerca di capire perché i paesi crescono. Successivamente, la Banca Mondiale, la IFC [International Finance Corporation] e la USAID [United States Agency for International Development] hanno concluso che l'unico modo per far crescere un paese è riuscire a fargli "catturare" un mercato. In altre parole, deve avere un'economia di mercato, piuttosto che un'economia socialista in cui è lo stato che determina come distribuire capitale e risorse.

Poi sono stato mandato in Corea (del Sud), dove ho vissuto per circa un anno. Quindi in Thailandia un altro anno e poi Hong Kong, dove sono rimasto e ho avviato una mia società.

Keith Damsell: Era una società di marketing oppure...

Mark Mobius: Ricerca di mercato e industriale.

Keith Damsell: Ok.

Keith Damsell: Quindi, in un certo senso, molto simile ad alcune ricerche di investimento sul posto che stai svolgendo ora? In che modo sei passato da quel tipo di ricerca sul consumo al mondo dell'investimento? Come è successo?

Mark Mobius: Beh per vivere, anzi, per sopravvivere.

Era la mia prima società e non sapevo nulla di affari. Sai, si studia economia, ma non si ha alcuna esperienza al riguardo. Ho veramente imparato a mie spese e, naturalmente, per sopravvivere dovevo fare tutto quello che voleva il cliente.

Quindi ho iniziato ad accettare questi incarichi, ma il problema era che con un'organizzazione così piccola o vendi oppure svolgi effettivamente ricerca; era pertanto molto difficile sviluppare una vera e propria attività continuativa. Poi un giorno è venuta da me una donna dalla California e mi ha detto "Voglio trovare dei produttori di giocattoli". Aveva i diritti per i personaggi dei Peanuts, cioè Snoopy e tutti gli altri. Era stata molto fortunata perché Charles Schulz le aveva concesso i diritti su praticamente tutto perché a quell'epoca i Peanuts non erano ancora famosi. La donna voleva quindi iniziare a produrre in Asia e mi disse di trovarle dei produttori. Abbiamo pertanto iniziato a cercare produttori in Corea e in altre parti dell'Asia e un giorno le ho chiesto se avesse mai pensato di venderli in quei paesi.

Mi rispose di no, non sapeva se le persone potevano permetterseli, se avrebbero comprato quel genere di oggetti.

Le ho risposto "Perché no? Sono consumatori." Allora abbiamo iniziato a vendere giocattoli di Snoopy ed è subito diventato un business più grande di quello della ricerca.

Abbiamo sviluppato quell'attività fino a farla diventare piuttosto grande e la sua gestione era a tutti gli effetti nelle mani del mio personale e dei miei partner cinesi. Ho chiesto loro se volessero acquisirla, io ero più interessato alla ricerca. Fu proprio allora che uno dei miei clienti mi chiese di condurre uno studio sul mercato azionario.

Non avevo idea di cosa facesse il mercato azionario. Cioè, avevo svolto la ricerca per la mia tesi su COMSAT, Communications Satellite Corporation, ma a parte quello non avevo una grande conoscenza del funzionamento del mercato azionario. Tuttavia ho iniziato a svolgere la ricerca, l'analisi tecnica e così via e sono stato piuttosto fortunato perché ho previsto il calo del mercato di Hong Kong.

A quel punto ho pensato che forse avrei dovuto continuare su quella strada. Poco dopo ho letto un annuncio sul giornale di una società di intermediazione che cercava del personale addetto alla ricerca. Ho presentato la domanda per quel lavoro perché mi sono detto "Devi iniziare da zero". Darò la mia società ai miei colleghi cinesi e inizierò questa nuova attività. Ho iniziato quindi con Vickers da Costa, a quel tempo una delle grandi società di intermediazione nel Regno Unito, che era molto grande in Asia e in Giappone in particolare.

Alla fine sono stato mandato a Taiwan per aprire una sede della società. Mentre lavoravo presso Vickers da Costa, facevo presentazioni ai clienti e uno di essi era Sir John Templeton. Sono andato alcune volte alle Bahamas e lui mi ha esposto la sua idea relativa ai mercati emergenti, ossia creare un fondo orientato ai mercati emergenti, chiedendomi di gestirlo. Gli ho risposto: "Se vuoi operare con i mercati emergenti, devi essere *nei* mercati emergenti. Devi aprire una sede a Hong Kong". E così abbiamo fatto.

Keith Damsell: E a quel tempo l'universo dei mercati emergenti era molto, molto piccolo.

Mark Mobius: Abbiamo iniziato nel 1987 con 100 milioni di dollari [statunitensi] e sei mercati in cui potevamo investire. Ricorderai che allora tutti i paesi latino-americani erano socialisti oppure sotto dittatura, chiusi a investitori esteri. Non c'era l'Europa orientale, la Cortina di ferro. Anche in Asia molti paesi erano chiusi, la Cina era completamente chiusa, così come l'Unione Sovietica. Erano pochi i paesi in cui si poteva investire. Abbiamo pertanto iniziato a investire in questi sei paesi, cinque dei quali in Asia, mentre uno era il Messico.

Keith Damsell: Puoi parlarci un po' di come è stato lavorare con Sir John e della tua esperienza al riguardo?

Mark Mobius: Sir John Templeton era un vero e proprio personaggio. Ciò che più mi ha impressionato di lui è stata innanzitutto la sua modestia, ma anche la sua estrema pazienza e il suo equilibrio. Non l'ho mai visto arrabbiarsi né perdere il controllo. Era anche molto perspicace, diceva sempre di guardare cinque anni almeno nel futuro. Ricordo che una volta, quando aveva circa 70 anni, acquistò un intero magazzino di ametiste, che all'epoca non avevano molto valore.

Qualcuno gli chiese in quanto tempo pensava che avrebbero aumentato il loro valore e lui rispose tra circa 20 anni. Questo accadeva quando lui aveva 70 anni!

Faceva la stessa cosa con le proprietà immobiliari: acquistava immobili e diceva che si sarebbero apprezzati dopo 30 anni, cose del genere.

Era pertanto assolutamente convinto che si dovesse adottare un'ottica di lungo termine. Bisognava essere pazienti e, naturalmente, fiutare l'affare. Diceva sempre che bisogna acquistare quando gli altri vendono e vendere quando gli altri acquistano.

Keith Damsell: Per te, come investitore, la filosofia di Templeton ha plasmato il tuo modo di pensare oppure ha creato una sorta di modello, perché in quel momento eri già un selezionatore di titoli globali?

Mark Mobius: Ricordo che quando ho iniziato, la mia attività era limitata a Taiwan e Hong Kong. Operavamo anche in qualche altra area asiatica, ma l'attività era piuttosto ridotta. Quando mi hanno contattato a Taiwan, per me è stato difficile lasciare quel posto. Ero come un re lì, ero a capo di un unico fondo, nessuna concorrenza. Sai, arrivavo in ufficio, prendevo il mio timbro cinese, timbravo i documenti, li firmavo e andavo a pranzo. Avevo un'automobile e un autista, erano bei tempi, proprio una bella vita. È stato difficile prendere quella decisione.

Tuttavia, mi affascinava molto l'idea di fare qualcosa a livello globale. Allora ho deciso di provare.

La cosa interessante è che, come saprai, alcuni pensano che Sir John si concentrasse soltanto sul valore, ossia titoli a basso costo, basso P/E, basso prezzo/valore contabile e così via, ma non è affatto così. Uno degli aspetti che sottolineava - e che emerge leggendo qualsiasi cosa su di lui - è la flessibilità. Diceva che non esiste un modo di investire che funzionerà sempre; bisogna dunque essere disposti a cambiare e ad adeguarsi. Purtroppo molte volte non abbiamo seguito questo consiglio, ci siamo attenuti semplicemente a un sistema orientato al valore, perlomeno come lo concepiamo noi, tipo basso P/E, basso prezzo/valore contabile, e così via, e non sempre ha funzionato. Un buon esempio è dato dall'era di Internet, che ha creato società con P/E immensi, ma con ottime performance. Una cosa molto importante da ricordare è dunque che era molto flessibile e di ampie vedute.

Keith Damsell: Passiamo adesso un attimo velocemente alla tua carriera. Gli ultimi anni sono stati difficili per i mercati emergenti, ma nei mesi scorsi abbiamo osservato un radicale cambiamento, in seguito al quale i rendimenti sono tornati a essere molto robusti. Puoi parlarci di cosa ha alimentato questi rialzi negli ultimi mesi?

Mark Mobius: Beh, questo è un punto molto interessante e sottolinea l'importanza di essere pazienti, perché nei tre anni fino a gennaio dello scorso anno, i mercati emergenti hanno sottoperformato i mercati sviluppati, in particolare gli Stati Uniti. Molte persone hanno pertanto abbandonato i mercati emergenti, ma se avessero atteso un altro anno, avrebbero osservato un incremento consistente. Se avessero acquistato quando le cose andavano male, ora si starebbero godendo ottimi frutti. Nel nostro caso, abbiamo iniziato a rivolgere la nostra attenzione verso nuove industrie, in particolare verso le società legate a Internet.

In passato non ci erano piaciute molte di quelle società perché non guadagnavano, non generavano utili. Ma in quel momento stavano guadagnando. I loro rapporti prezzo/utili erano alti, anche se non eccessivamente elevati, considerando i tassi di crescita. Abbiamo quindi iniziato a investire in quelle società e questo ci ha molto favoriti. Abbiamo inoltre puntato sui consumatori, perché sappiamo che in molti di questi paesi il reddito pro-capite sta crescendo a un tasso elevato. Volevamo dunque acquisire esposizione al mercato dei prodotti al consumo. Oltre a questo, anche le società a bassa-media capitalizzazione erano un'area su cui volevamo puntare, perché era lì che erano i titoli legati al consumo. Molti titoli, come ad esempio banche e società legate alle materie prime, sono società ad alta capitalizzazione, ma ciò che volevamo era esporci a società legate al consumo di dimensioni tendenzialmente medio-piccole.

Keith Damsell: Tra i mercati emergenti in cui stai investendo adesso, qual è la tua previsione a cinque e dieci anni se si considera la crescita della classe media?

Mark Mobius: Tra cinque o dieci anni, questi mercati del consumo diventeranno più grandi di quelli che osserviamo attualmente in Europa e negli Stati Uniti, perché la Cina e l'India hanno ciascuna una popolazione di un miliardo di abitanti e i loro redditi sono in aumento. Credo inoltre che l'aspetto più importante sia la gioventù: nei mercati emergenti le popolazioni sono più giovani, l'età media per i paesi dei mercati emergenti credo sia dai 20 ai 30 anni, per i paesi sviluppati dai 40 ai 50. È vero che, in questa fase, questi quarantenni e cinquantenni sono ricchi e quindi spendono di più. Ma nei paesi emergenti i giovani stanno avanzando, si sposano, hanno case e acquistano mobili, insomma, in futuro diventeranno grandi consumatori.

Penso che i mercati emergenti possano essere ridenominati "paesi ad alta crescita" perché questo è proprio ciò che li caratterizza.

Keith Damsell: Rimanendo sempre sul tema dei mercati emergenti, negli ultimi 30-40 anni vi sono stati molti eventi importanti, moltissime tendenze, ad esempio il muro di Berlino, la Crisi finanziaria asiatica, l'11 settembre e il persistente conflitto in Medio Oriente. A tuo avviso quali sono le principali tendenze che hanno delineato quella crescita nei mercati emergenti di cui hai beneficiato o che hanno favorito le società in cui hai investito?

Mark Mobius: Una grande tendenza è stato lo spostamento verso l'economia di mercato. Perché, come ho già detto, gli economisti hanno iniziato rendersi conto che se un paese è destinato a crescere, le risorse in quell'economia devono essere allocate dal mercato, non dal governo. Di qui l'enorme cambiamento che ha creato un'impennata della crescita in questi paesi. Cosa significa questo? Per avere un'economia di mercato, devi avere mercati, ossia mercati azionari, mercati obbligazionari. E per avere mercati azionari e obbligazionari, devi avere società che assumono prestiti e che quotano e vendono le proprie azioni. Si è verificata dunque un'incredibile tendenza verso la privatizzazione di imprese statali, un cambiamento immenso. Se guardi alle grandi società nei mercati emergenti, ex imprese statali, sono quotate persino quelle in cui lo stato detiene ancora la maggioranza di controllo.

In Cina, le grandi società di proprietà statale o controllate dallo stato sono state privatizzate. Questa è stata la grande, grandissima transizione.

Keith Damsell: Hai menzionato la Cina, dove lo stato ha un ruolo naturalmente molto attivo nell'economia. Pensi che continueremo a osservare una minore interferenza governativa e una crescita invece dei fattori e delle influenze di mercato in quelle aree del mondo? Ciò che vorrei sapere è: quale sarà il ruolo dello stato in futuro, secondo te?

Mark Mobius: È una buona domanda, perché c'è una dura battaglia in atto, anche adesso. Negli anni vi è stata una forte opposizione al principio dell'economia di mercato. Ed è ancora radicata la convinzione, persino negli Stati Uniti e in Canada, che il governo, la banca centrale, possano risolvere problemi, che possano far crescere l'economia abbassando i tassi d'interesse, aumentandoli, manipolando la valuta e così via. Ma il fatto è che non possono farlo, perché la crescita è possibile soltanto aumentando la produttività. E il modo per aumentare la produttività è avere un'economia di mercato. Questa è la realtà. Ma questo principio incontra ancora una forte resistenza, anche nei mercati emergenti. Molti paesi si oppongono alla privatizzazione delle imprese di proprietà statale perché vi sono migliaia di lavoratori che potrebbero essere licenziati, poiché nella privatizzazione entrano le efficienze ed escono i dipendenti, ecc. Buona parte dell'élite politica ha costruito la propria carriera dispensando posti di lavoro in imprese di proprietà statale.

Dunque è questa la battaglia ancora in atto in tutto il mondo. È una grande questione e non è ancora del tutto chiaro quale sarà l'esito in futuro.

Keith Damsell: Quale investitore in Cina in particolare, però, è piuttosto antipatico se hai un azionista di maggioranza a Pechino e devi fare tutto ciò che vuole. Come valuti questo tipo di rischio?

Mark Mobius: Non c'è dubbio. Voglio dire, dobbiamo stare bene all'erta non soltanto in Cina, ma anche in altri paesi perché se è lo stato ad avere il controllo di maggioranza, farà quello che decide il partito. La buona notizia è che la Cina ha cercato sempre di più di allontanare queste società dallo stato e di farle funzionare da sole. E a queste società lo stato dice: "Vogliamo che ci paghiate i dividendi, vi daremo alcuni benefici, vi chiederemo di adottare alcune misure politiche, ma alla fine della giornata, dovrete aver realizzato dei profitti."

Attualmente stanno introducendo degli standard di corporate governance in queste società, una cosa piuttosto soddisfacente perché credo che infine si rendano conto che se devi avere un'economia di mercato, devi scorporare queste società.

Keith Damsell: Qui si conclude l'intervista in studio con Mark. Doveva uscire di corsa per partecipare a una riunione di investitori, ma lo raggiungeremo telefonicamente per ascoltare le sue risposte ad alcune domande che abbiamo ricevuto tramite social media dagli investitori di tutto il mondo.

Dunque, come promesso, ora abbiamo Mark al telefono che risponderà ad alcune domande che sono giunte a Franklin Templeton da tutto il mondo tramite i social media. Benvenuto, Mark. Da dove chiami?

Mark Mobius: Al momento mi trovo nella Mackinac Island, nello stato del Michigan [Stati Uniti]. È un'isola non collegata da alcun ponte, per cui abbiamo dovuto prendere una barca. È una situazione molto insolita, perché è l'unica isola su cui sono stato in cui non vi sono automobili, nessun mezzo di trasporto motorizzato in alcuna direzione. Ci si sposta soltanto in calesse e in bicicletta. Resterò qui ancora qualche giorno, poi tornerò a Hong Kong, è un'esperienza molto interessante.

Keith Damsell: Mark, cominciamo con una domanda di Alexander M. di Ottawa, qui in Canada, che ha chiesto su LinkedIn:

Mark, vorrei sapere come ci si sente a vivere senza confini e a spostarsi di continuo. Il passare del tempo non ti fa desiderare una maggiore stabilità e uno stile di vita più semplice? Oppure ti piace ancora vivere così?

Mark Mobius: Prima di tutto, grazie per questa bella domanda. Sai, passare da un confine all'altro, da un paese a un altro, non è facile. Devi avere il passaporto in regola e molto spesso devi avere un visto. Io devo avere due passaporti perché sono pieni di visti e molto spesso quando vado da un paese ad un altro ho bisogno di un nuovo visto e per ottenerlo invio un passaporto all'ambasciata o al consolato successivo. Quindi nel passare da un luogo ad un altro hai a che fare con un bel po' di scartoffie e qualche grattacapo, ma non mi stanco mai di andare in posti nuovi, conoscere cose nuove, ma anche di girare in luoghi in cui sono già stato. Sono stato a Rio de Janeiro molte volte, così come a Buenos Aires in Argentina, Santiago in Perù e Città del Messico in Messico, naturalmente. Di recente sono stato a Panama, poi in Sudafrica e in tutti i paesi africani, come la Costa D'Avorio e, puoi immaginare, già dai nomi riesci a percepire l'incredibile varietà ed il cambiamento che sta avendo luogo in questi paesi. Quello che mi ha impressionato di più è come le cose stanno cambiando, perlopiù in meglio, con l'era di Internet e gli smartphone. Le persone sono sempre più consapevoli di ciò che accade e sono in grado di prendere decisioni più rapidamente ed efficacemente. In termini generali, è molto, molto entusiasmante. Non mi stanco mai di viaggiare.

Keith Damsell: La prossima domanda l'abbiamo ricevuta tramite LinkedIn da Cipro, nel Mediterraneo: Qual è la situazione più difficile in cui ti sei trovato in viaggio?

Mark Mobius: Probabilmente la situazione più difficile in cui mi sono imbattuto durante i miei viaggi è stata quando eravamo in Siberia, Russia. Stavamo visitando alcune società e siamo rimasti bloccati in una tempesta di neve, non potevamo decollare. Eravamo diretti dalla Siberia centrale a Mosca, ma eravamo bloccati in quella città e avevamo degli appuntamenti a Mosca. Potrei raccontarti molti aneddoti, alcune difficoltà che abbiamo incontrato nel viaggiare in tutto il mondo, ma quella è stata sicuramente la situazione più difficile perché, come saprai, gli inverni russi in Siberia possono essere veramente estremi.

Ricordo che una volta, mentre eravamo diretti in Russia e stavamo per atterrare, si è rotto il parabrezza dell'aereo. Naturalmente non si è rotto del tutto, ma si erano formate delle crepe. Ora i parabrezza possono avere delle crepe ma continuare a tenere. All'inizio è stato terrificante, ma poi abbiamo risolto il problema e ce l'abbiamo fatta. Direi quindi che quelle sono state le situazioni più difficili. Allo stesso tempo, non posso parlare male della Russia, perché alcune delle mie più meravigliose esperienze le ho vissute in Russia, in luoghi come San Pietroburgo, Mosca, eccetera.

Keith Damsell: A questo punto proseguo la domanda: in che modo sei riuscito a superare la tempesta di neve in Siberia? Cosa è successo?

Mark Mobius: Abbiamo semplicemente aspettato che passasse. Abbiamo atteso fino a quando la tempesta si è calmata e abbiamo potuto decollare, anche se il decollo è avvenuto mentre ancora nevicava. Tra l'altro, quando sei in una situazione del genere, devi fare molta attenzione perché sulle ali potrebbe formarsi del ghiaccio. Quindi prima di decollare hanno dovuto spruzzare del liquido sull'aero, in particolare sulle ali, per prevenire la formazione di ghiaccio. La prima volta che è successo ci siamo spaventati un bel po'.

Keith Damsell: Abbiamo ricevuto una domanda da Waldemaher a Washington, D.C., che chiede: "Cosa ti hanno insegnato le tue esperienze di viaggio di unico o memorabile?"

Mark Mobius: Gli insegnamenti più importanti li ho appresi nel parlare con le persone e nell'osservare il loro modo di condurre gli affari, perché per noi sono molto importanti le persone che sono dietro alle imprese, sapere cosa fanno e come lavorano. Una cosa molto importante l'ho imparata quando ero in Vietnam. Stavamo pensando di investire in un produttore di tubi in PVC. Siamo andati a visitare la fabbrica con l'amministratore delegato e uno dei proprietari della società, sono rimasto molto impressionato da come parlava ai lavoratori e di come per lui provassero un sincero affetto. Avevano un rapporto quasi di amicizia. Questo mi ha colpito molto e ho capito che questa società sarebbe stata un buon posto in cui investire proprio perché i lavoratori erano felici. Avevano un buon rapporto con il proprietario e con l'amministratore delegato e questa è una ricetta per il successo, a mio avviso.

Keith Damsell: Abbiamo un'altra domanda da LinkedIn, questa volta proveniente da Boston:

Qual è stata la sorpresa più grande, positiva o negativa, che hai avuto durante i tuoi viaggi?

Mark Mobius: In Brasile molti anni fa avevamo investito in un grande magazzino. Da ciò che potevamo vedere, era tutto a posto. Visitavamo la società ogni anno. Parlavamo con il capo contabile - l'uomo che gestiva tutte le finanze della società - e improvvisamente un anno la società ebbe dei problemi perché si scoprì che gli azionisti di maggioranza avevano rubato parte delle attività ed erano fuggiti. Andammo dalla Commissione per la borsa e i valori mobiliari [SEC, Securities and Exchange Commission] del Brasile per capire cosa stesse succedendo e cosa stessero facendo al riguardo.

Era già passato quasi un anno, facevamo indagini, scrivevamo lettere, prendevamo contatti, ecc. ecc. Alla fine, ci siamo recati presso la Commissione a Rio e abbiamo chiesto del direttore. Il segretario ci ha detto di aspettare ed è andato a chiamare il direttore: indovinate chi era? Era lo stesso capo contabile del grande magazzino. Nel frattempo era diventato un membro della Commissione per i valori mobiliari che stava svolgendo le indagini. Questo è stato uno dei più grandi shock che abbiamo avuto.

Per fortuna ora in Brasile è in atto una grande rivoluzione in termini di indagini sulla corruzione, stanno mettendo le cose in ordine per cercare di fermare la corruzione diffusa nel paese. Vi sono stati dei miglioramenti, ma quello fu uno dei grandi shock della nostra vita.

Keith Damsell: Proseguo con questa domanda: quello è stato forse uno degli investimenti meno fausti dell'azienda, ma puoi parlarci invece di un grande successo raggiunto da una singola società con cui hai lavorato, magari che hai visto crescere nel tempo e che è diventata da molto piccola a una grande organizzazione?

Mark Mobius: Stavamo prendendo in considerazione una società che produceva ingranaggi per tutti i generi di attrezzature. Ho visitato la fabbrica in Cina e ho notato che avevano una grande quantità di attrezzature automatiche di buona qualità e molti robot. Era vicino a Shanghai. Stavano realizzando ingranaggi per l'energia eolica, ho pensato che quello fosse un settore in crescita e quindi abbiamo investito. È stato uno dei nostri investimenti di private equity; successivamente abbiamo deciso di portare la società sul mercato e l'abbiamo quotata a Hong Kong realizzando credo circa cinque volte il denaro investito, un incredibile rendimento dell'investimento, semplicemente perché le persone iniziavano a capire che questa società stava svolgendo del lavoro di qualità e che vi sarebbe stata una domanda mondiale per i suoi prodotti. Forse è stato uno dei migliori investimenti che abbiamo fatto.

Keith Damsell: Sono curioso di sapere come risponderai a questa domanda che abbiamo ricevuto da Suresh in India tramite Twitter: "Mark, guardando indietro alla tua vita, quali sono i tuoi maggiori rimpianti?"

Mark Mobius: Non ho rimpianti, ma risponderei "non aver iniziato prima". Vorrei aver iniziato a lavorare prima nel settore degli investimenti perché ho trascorso molti anni a studiare. Naturalmente quegli anni mi sono stati utili, ma direi che questo è il maggior rimpianto. Mi piacerebbe avere iniziato prima questa mia incredibile carriera lavorativa.

Keith Damsell: Mark, questa è una domanda comune che ti viene rivolta, a molte persone interessa sapere del libro di fumetti su di te che è stato pubblicato. Puoi parlarci un po' di questo libro e di come è andata la vicenda?

Mark Mobius: Certo. Fui contattato telefonicamente da un produttore giapponese di libri di fumetti che mi aveva parlato di questo progetto diverse volte. All'inizio pensavo che stesse scherzando, ma quando mi inviò uno dei libri di fumetti che aveva realizzato su George Soros [investitore], capii che faceva sul serio.

Così quando mi chiese se volevo collaborare raccontando la storia della mia vita per la collana di fumetti, risposi di sì. Il fumettista iniziò a svolgere ricerche approfondite e fui sorpreso nel vedere quante informazioni dettagliate avesse raccolto, forse più di quante ne sapessi io su me stesso ed alla fine realizzò questo libro di fumetti in giapponese. Come sapete, in Giappone questi fumetti sono chiamati "Manga", ve ne sono sia per adulti che per bambini. Penso che in Giappone l'industria dei fumetti per adulti sia più grande di quella dei fumetti per bambini. Il libro, una volta pubblicato, fu naturalmente tradotto in inglese, tedesco, arabo e in diverse altre lingue. È andata così, una storia molto entusiasmante.

Keith Damsell: So che tu e un gruppo di persone state lavorando a un altro libro di fumetti su un argomento diverso, l'interesse composto. Puoi parlarci un po' di questo progetto?

Mark Mobius: Ho capito che negli Stati Uniti e in altre aree del mondo vi è una forte carenza di educazione finanziaria. La maggior parte delle persone non è assolutamente interessata al mondo finanziario, lo trova noioso. Quindi ho pensato, perché non facciamo qualcosa di interessante ed educativo allo stesso tempo? Allora ho deciso di collaborare con un gruppo di persone per realizzare un fumetto, solo per divertimento. Parla dell'interesse composto, ma ha l'impostazione di un racconto. È interessante perché uno dei miei giovani nipoti lo sta leggendo e so che lo ha trovato molto interessante. Mi piacerebbe avere un suo parere quando avrà finito di leggerlo.

Keith Damsell: Mark, grazie veramente per averci dedicato del tempo. È sempre un piacere parlare con te e spero di rifarlo presto.

Mark Mobius: Grazie, è stato un piacere.

Conduttore/Richard Banks: Purtroppo siamo giunti al termine di questo episodio. Prima di andare, vorremo lasciarvi con qualcosa di stimolante.

Prima ho chiesto a Mark se avesse qualche perla di saggezza, qualche consiglio da dare a chi sta cercando di fare carriera.

Mark Mobius: Ritengo che per avere successo nel proprio lavoro sia fondamentale amare ciò che si fa. Intendo dire che se non si è felici, se non si è interessati a ciò che si fa, è meglio non farlo, smetti e fai qualcos'altro. Pertanto è necessario amare il proprio lavoro. Questo è il consiglio numero uno. Dimenticatevi dei soldi, quelli arriveranno. La cosa principale è fare quello che vi piace veramente.

Il secondo consiglio è quello di avere una mentalità aperta, non giungere ad alcuna conclusione prima di conoscere tutti i fatti, cercare di imparare il più possibile e restare umili. Non cercare di trarre conclusioni sulla base delle proprie opinioni o dei propri orientamenti ed essere disposti ad accettare nuove idee. Questo è importantissimo. Non dimenticherò mai una cosa: ero amico di un ex studente del MIT che aveva avviato una società di consulenza per imballaggi e sulla sua scrivania aveva una piccola targa di metallo. C'era scritto che non c'è alcun limite a quanto può andare avanti un uomo fino a quando non si preoccupa di chi si prenderà il merito. Ho pensato che fosse una frase grandiosa perché sintetizzava veramente il suo percorso verso il successo, lui era un consulente molto stimato.

Conduttore/Richard Banks: Per ora è tutto. Se avete trovato interessante questa edizione di "Talking Markets" di Franklin Templeton, potete ascoltare altre sessioni iscrivendovi ad iTunes, GooglePlay o semplicemente a qualsiasi altro grande podcast provider.

Vi diamo appuntamento alla prossima edizione, dove imparerete a conoscere meglio i nostri professionisti dell'investimento sul posto. A presto, quindi!

Note Informative e Legali

I commenti, le opinioni e le analisi di Mark Mobius hanno finalità esclusivamente informative e non devono essere considerati come consulenza su singoli investimenti o raccomandazioni d'investimento in titoli specifici o per adottare strategie d'investimento specifiche. Poiché le condizioni economiche e di mercato sono soggette a rapidi cambiamenti, i commenti, le opinioni e le analisi riportati sono quelli alla data della loro pubblicazione e potrebbero cambiare senza preavviso. Il materiale non intende costituire un'analisi completa di ogni fatto sostanziale concernente qualsiasi paese, regione, mercato, industria, investimento o strategia.

Nella redazione di questo materiale potrebbero essere stati utilizzati dati provenienti da fonti esterne che non sono stati controllati, validati o verificati in modo indipendente da Franklin Templeton Investments ("FTI"). FTI non si assume alcuna responsabilità in ordine a perdite derivanti dall'uso di queste informazioni e la considerazione dei commenti, delle opinioni e delle analisi in questo materiale è a sola discrezione dell'utente. Prodotti, servizi ed informazioni potrebbero non essere disponibili in tutte le giurisdizioni e sono offerti da società affiliate di FTI e/o dai rispettivi distributori come consentito dalle leggi e normative locali. Si invita a rivolgersi al proprio consulente professionale per ulteriori informazioni sulla disponibilità di prodotti e servizi nella propria giurisdizione.

Quali sono i rischi?

Tutti gli investimenti comportano rischi, inclusa la possibile perdita del capitale. Il valore degli investimenti può subire rialzi e ribassi; di conseguenza, gli investitori potrebbero non recuperare l'intero ammontare del proprio investimento. Gli investimenti esteri comportano rischi particolari quali fluttuazioni dei cambi, instabilità economica e sviluppi politici. Gli investimenti nei mercati emergenti, un segmento dei quali è costituito dai mercati di frontiera, implicano rischi più accentuati connessi con gli stessi fattori, oltre a quelli associati alle dimensioni minori dei mercati in questione, ai volumi inferiori di liquidità ed alla mancanza di strutture legali, politiche, economiche e sociali consolidate a supporto dei mercati mobiliari. I rischi associati ai mercati emergenti sono generalmente amplificati nei mercati di frontiera poiché gli elementi summenzionati (oltre a vari fattori quali la maggiore probabilità di estrema volatilità dei prezzi, illiquidità, barriere commerciali e controlli dei cambi) sono di norma meno sviluppati nei mercati di frontiera. I prezzi delle azioni subiscono rialzi e ribassi, talvolta estremamente rapidi e marcati, a causa di fattori che riguardano singole società, particolari industrie o settori o condizioni di mercato generali. I prezzi delle obbligazioni si muovono di norma in direzione opposta a quella dei tassi d'interesse. Di conseguenza, a mano a mano che i prezzi delle obbligazioni detenute in un portafoglio d'investimento si adeguano ad un aumento dei tassi d'interesse, il valore del portafoglio può diminuire.