

ZOOM FINANCIERO: PEDRO PABLO PALMA Y VERÓNICA ARMAS

Tenemos el privilegio de conversar este mes con Pedro Pablo Palma, CFA y Verónica Armas, CFA, creadores de nuestro comentado podcast Zoom Financiero. En esta entrevista mensual, ambos nos comparten los orígenes del podcast y los objetivos que se plantearon inicialmente, así como también revisamos los episodios más destacados, su evolución en el tiempo y las perspectivas que mantienen para los próximos períodos. Los invitamos a seguir nuestro Zoom financiero en las distintas plataformas digitales!

Por Comité Editorial y Medios | Pedro Pablo Palma, CFA y Verónica Armas, CFA



Queríamos iniciar esta conversación pidiéndoles que se pudieran presentar.

Hola! soy Pedro Pablo Palma, CFA. – aka PPP -. Este año cumpla 15 años en el rubro. Gran parte de ellos involucrado en la gestión de portafolios y generando soluciones de inversión. Aunque estos últimos dos años, he estado en el sell side, desarrollando el negocio de distribución de fondos. Sin embargo, mi rol más importante es ser papá de tres niños, donde la volatilidad, la visión a largo plazo y la gestión de riesgos también son parte de mi día a día en casa.

Soy Verónica Armas, CFA. Llevo 12 años en la industria financiera, y tengo la certificación CFA desde el 2018. Desde que entré a la industria lo mío ha sido la deuda: pública, privada, crédito, local, internacional, etc, y siempre fiel al buy side. Además, soy mamá de dos lo que, como dice PPP, es un (gran) desafío de gestión en sí mismo, pero lejos el más gratificante. Quise ser voluntaria en la Society para aportar desde mis capacidades a que todos podamos sacar más provecho a nuestra organización, generar lazos y aportar a al rubro financiero.

Nos podrían contar como nace la idea de generar el podcast Zoom Financiero y que objetivos se propusieron cumplir.

Todo comenzó en el comité de Member Value donde ambos nos conocimos como voluntarios. En esa oportunidad uno de nuestros focos era Educación Financiera, que en ese momento se articulaba como clases para padres de alumnos de colegios vulnerables. Nos parecía que el alcance que podíamos tener en educación financiera podía ser mucho mayor a uno o dos colegios, apalancándonos en el peso de nuestra certificación, y por eso nos pusimos a buscar alternativas para ver qué podíamos hacer con los recursos que teníamos a mano.

Conversamos con gente de otras sociedades (Uruguay, España, Atlanta entre otras) buscando ideas de cómo llegar a más personas y pasamos por varias ideas (concursos, Instagram, alianzas, cursos, etc) y finalmente, y gracias al empuje de Pablo Riedemann, quien también grabó con nosotros los primeros capítulos, vimos la opción de hacer un podcast donde pudiéramos acercar las finanzas a quienes quisieran saber más de nuestro rubro, de inversiones o de finanzas personales. Él nos mostró que era posible, nos presentó a nuestro editor y simplemente nos lanzamos.

¿Cuáles son las temáticas que abordan en sus conversaciones y cómo es la dinámica de preparación de invitados y actividades del podcast?

En general tenemos cuatro tipos de capítulos: (1) enfocados a dar a conocer temas de interés a los CFA y candidatos, como serían pruebas, historias de personas que están estudiándolo, beneficios de la certificación, (2) educación financiera, donde conversamos de tipos de activos, información relevante para invertir, como impuestos, APV y avances de la industria, por medio de la revisión de papers que nos parezcan interesantes, (3) industria, donde vemos

temas de actualidad económica, del mercado laboral y también conversamos con personas destacadas dentro de nuestro rubro para conocer su experiencia y consejos para quienes se están integrando a nuestra industria, y (4) empresas, donde estamos recién partiendo y la idea es dar a conocer la visión en distintos rubros de empresas representativas chilenas, ya partimos con Codelco y vendrán muchas más!

Aunque tenemos varios episodios de nosotros solos, nos parece mucho más fructífero para la conversación y para aprendizaje traer expertos en distintas materias, y por eso estamos siempre buscando personas a quienes entrevistar. Una vez que nos ponemos de acuerdo con alguien que acepta ser entrevistado, creamos una pauta de preguntas que les enviamos para tener una guía a la entrevista, pero como siempre les decimos a nuestros invitados, la idea es que sea una conversación entretenida, más que pautada punto por punto, y en general van saliendo temas que se escapan de la pauta y también muchas veces nos quedamos con preguntas en el tintero porque el tiempo de verdad que se pasa volando! Siempre nos ajustamos a 30-45 min por episodio y siempre es un desafío mantenerse en esos rangos.

Recuerdan algún capítulo que quisieran destacar por su temática de interés.

El capítulo de visión de mercado con Nathan Pincheira a principios de este año (episodio 35) fue uno de los episodios más escuchados. Nathan nos entregó un panorama super completo de lo que estaba esperando para este año y la verdad es que nos pareció super interesante y también útil. Otro episodio muy destacado fue el de la CMF con Solange Berstein (episodio 49), donde hablamos de muchísimos temas, pero sin dudas el que más resonó en distintos medios y que fue tema en RRSS fue acerca de los Influencers Financieros o Finfluencers, un tema que levantamos en el episodio 40 a raíz de un estudio de CFA Institute. Así como estos, hay varios, como el de Vittorio Corbo (E.52), que también recogieron los medios por sus declaraciones acerca de la reforma de pensiones o el de Claudia Morales (E.15) que nos contó de su experiencia y acerca de la participación femenina en la industria.

Los contenidos digitales han capturado una gran audiencia en el último tiempo. ¿Cómo ven que el podcast ha evolucionado y cuáles son los objetivos y planes que tienen para los próximos 12 meses?

Partimos bastante tímidos, teníamos como 10 seguidores al principio y muy pocas reproducciones diarias. Un año después vamos en más de 50 episodios, más de 600 seguidores, y tenemos cerca de 120 reproducciones en nuestros últimos capítulos, en sus primeros 7 días.

No tenemos un número objetivo en mente, pero lo que nos interesa es ir aumentando la audiencia porque la idea de partir el podcast fue siempre llegar a la mayor cantidad de personas posible y colocando sobre la mesa temas, tanto relevantes para la industria, como que ayuden a tomar mejores decisiones financieras a nuestros auditores.

Pensando a futuro, tampoco descartamos otros formatos como incorporar el video y otro que vemos probable es incorporar algunos episodios en inglés para acceder invitados internacionales.

Finalmente, si nos pueden compartir la forma en que podemos escuchar y conocer sus contenidos

Nos pueden encontrar como Zoom Financiero en Spotify y en Apple Podcast, los invitamos a suscribirse para recibir notificaciones de nuevos episodios y si les gustan recomiéndenlos!