



Serie “*Inversor Inteligente*”



Informe Técnico 51 (IT-51) Tips: *Preparándonos para el Cambio Financiero*

Documento Previo:

Para la lectura de este documento se sugiere haber leído de modo previo el documento:

- **IT-50:** *El día que le di un millón de dólares a mis hijos*

Documentos Posteriores:

Para los lectores de este documento, se sugiere la lectura posterior de:

- **IT-52:** *Conceptos: Plan Financiero (Explicación Avanzada)*
- **IT-53:** *Conceptos: Diferenciando Activos de Rentabilidad*
- **IT-54:** *Conceptos: Criterios de Entrada y de Salida*
- **IT-55:** *Negocios Pequeños: Trucos y Consejos para Pequeños Negocios*

Encontrará estos Informes Técnicos y un detalle de su contenido en:

http://www.psp-sa.com/Prod_Inftec.htm

Para quién es este Plan?

Así como un mismo medicamento no cura todas las enfermedades, las mismas estrategias no se aplican a todas las personas.

Este Plan cubre un amplio rango de situaciones personales, pero no todas.

Sin embargo su clara estructura, sus sólidos principios y su detallado desarrollo puede resultar de utilidad para todos –incluyendo a personas que hoy ya invierten, pero no tienen totalmente en claro sus oportunidades o no han desarrollado todas las habilidades necesarias para ser un inversor maduro–

La falta de capital no es un obstáculo. Justamente el primer paso para aquellos que no tienen el capital inicial es conseguirlo. Por el contrario no se aconseja llevarlo adelante con un exceso de capital. Está basado en un aprendizaje de habilidades, aptitudes y conocimientos y se asume el error como parte de este proceso de aprendizaje, siempre conviene perder POCO dinero y no mucho.

De todos modos, adapte esta estructura y sus objetivos a su propia realidad. Aprenda a pensar –esa es la principal función de este plan-, estudie, mejore, supere al resto, anímese a ser el mejor.

El viaje es apasionante. El premio es formidable. La diversión está asegurada. Las experiencias a vivir apasionantes. También tendrá que trabajar fuertemente y desempolvar las neuronas.

La idea es que valga la pena levantarse cada mañana.

Disfrútelo.

En qué se diferencia de otros Planes Financieros?

Generalmente la expresión “*planificación financiera*” está reservada para aquellos que **ya tienen dinero**.

Se supone que un grupo de expertos muy inteligentes lo ayudarán a invertir de modo sagaz y astuto para preservar el valor de sus activos y multiplicarlos.

Y si no tiene dinero aún para que otros lo inviertan por Usted ?

También se utiliza este concepto para el caso particular de los **consumidores** ahítos y sobreendeudados del primer mundo.

Han consumido por encima de sus posibilidades y hoy sus tarjetas de crédito están sobrecargadas, sus cuotas exceden sus ingresos y el sector financiero espera que sigan pagando sus cuentas cada día.

Por ello, ha surgido una camada de asesores cuya función es enseñarles a conformar un presupuesto personal, bajar sus gastos, organizar sus pagos y seguir “*dentro del sistema*” cumpliendo sus obligaciones.

Este Plan Financiero no está orientado a que invierta su cuantiosa fortuna, ni a que aprenda a organizar sus gastos para “pagarle al sistema” lo que le debe, ni está pensado para empresas que tienen que organizar su flujo de fondos... es un Plan Financiero cuya función es que descubra su camino personal para **CREAR RIQUEZA** y en el proceso de crearla aprenda a invertirla, mantenerla y acrecentarla.

Qué diferencia a un Inversor del resto de la gente?

Salvo contadas personas (*que seguramente no necesitan leer este Plan*) el resto hemos sido educados de un **modo totalmente ignorante** en lo relativo a manejar el dinero y comprender claramente el modo de crearlo.

Si vamos a crear riqueza a partir de la inversión, es conveniente que nos detengamos un momento a considerar ciertas diferencias que existen en los modos de ganar dinero.

El **95%** de la sociedad pertenece a uno de estos tres grupos:

a) Empleados:

Por educación, tradición o circunstancias de la vida terminamos generando nuestros ingresos de un **empleo** (del salario que nos pagan en el mismo). Si bien en algunos casos no es una mala opción ya que nos asegura un **ingreso fijo, conocido y periódico** (y nos evita las angustias de la incertidumbre), por otro lado limita nuestro verdadero potencial.

Algunos empleos son mejores que otros. Posiblemente un Juez cobra una suma más que interesante, tiene asegurados los servicios sociales y las vacaciones y su jubilación le permitirá transcurrir la vejez sin sobresaltos. Otros empleos permiten desarrollar una carrera en empresas sólidas y que garantizan grandes beneficios.

También existen ciertos empleados “*de lujo*” –tal el caso de los ejecutivos de grandes corporaciones- cuyos ingresos son tan elevados que acumulan grandes excedentes en el transcurso de su carrera.

Empero, **para el 90% de los asalariados** la situación es bien diferente. Trabajan en empresas o instituciones en las que las posibilidades de ascenso y mejora son limitadas, están sujetos a despidos y reestructuraciones (*o la quiebra de la empresa en el caso de compañías privadas*) y, hoy por hoy, los sistemas de jubilación públicos o privados, generan ciertas incertidumbres sobre lo que puede ocurrir con sus jubilaciones en el momento en que las necesiten.

Y todo eso sin contar que, muy posiblemente, lo que gana no es suficiente ni lo deja del todo satisfecho.

No hace falta abandonar el empleo que se tiene –al menos por ahora-, pero hay que **aprender a generar riqueza** y establecer una **fuentes alternativa de ingresos**.

b) Autoempleados:

Otros muchos nos preparamos en la vida para operar de modo independiente y somos “*nuestra propia fuente de ingresos*”.

Ya sea que estemos en el **rubro profesional** (como abogados, médicos, asesores), en **oficios** (carpinteros, plomeros, constructores), en el sector de los **espectáculos** (artistas, deportistas, escultores, actores) o en la **actividad comercial** (vendedores, agentes de seguros, pequeños comerciantes), la fuente de nuestros ingresos es **nuestro trabajo**.

No conocemos con exactitud nuestros ingresos de cada mes –lo que nos obliga a trabajar con la incertidumbre-, aunque por otro lado, cuando logramos insertarnos adecuadamente en el mercado y somos exitosos (y el país donde estamos nos ayuda), podemos llegar a generar importantes ingresos.

Si bien la media de los profesionales o autónomos suele obtener ingresos superiores a la media de los asalariados, también es cierto que sólo un pequeño porcentaje de los “*autoempleados*” se convierten en personas ricas. Por cada actor o deportista multimillonario otros miles quedaron en el camino. Por cada arquitecto de fama mundial, decenas de miles a duras penas trabajan en sus mercados locales. Por cada dentista con propiedades en Marbella, Miami y Cancún, otros miles sólo pagan sus cuentas del mes.

La libertad de controlar el propio destino permite esforzarse y superar los límites. Por otro lado la saturación de los mercados, los problemas económicos y un uso no siempre sabio de los ingresos conducen a que no todos resuelvan adecuadamente su futuro.

Empero, el principal problema es que la propia dinámica de la actividad (totalmente personal), el tipo de formación y de cultura, hace que éste sea un grupo con grandes dificultades a la hora de establecer inversiones que les generen ingresos pasivos en la cantidad suficiente y necesaria para **liberarlos de la incertidumbre para siempre**.

Personas muy inteligentes y preparadas para su trabajo, son sin embargo, inversores mediocres o malos. Es común encontrar que el destino habitual de sus excedentes terminan en propiedades, depósitos de renta fija o –con suerte- ciertos tipos de Fondos Comunes de Inversión.

Si bien se trata de inversiones sólidas y seguras, en modo alguno produjeron para su titular un retorno de excelencia, ni lo independizan de la obligación de seguir trabajando hasta el fin de sus días y, en muchos casos, son consumidas durante la vejez dejando a sus hijos sólo “*educación y cultura*” como único patrimonio transmitido.

También en este grupo es donde se suelen encontrar los ejemplos más patéticos del **fracaso en el largo plazo**. Una enfermedad personal que impida el desarrollo de la actividad ocasiona un daño que impacta sobre todo el grupo familiar de modo irreversible. Y se cuentan por cientos los casos de personas “*ricas*” mientras fueron exitosas, que por falta de criterio inversor terminan pobres una vez que su ciclo de fama ha pasado (muy común de observar en artistas, deportistas, vendedores y hasta profesionales)

La falta de entrenamiento y conocimientos financieros impide que logren transmitir a sus hijos otra cosa más que la cultura del “*trabajo, el ahorro y el esfuerzo*” con lo que los condenan a repetir su ciclo.

No es necesario dejar la actividad independiente –que además suele producir un elevado nivel de satisfacción personal e ingresos superiores a la media-, pero si resulta imperativo **aprender el arte y la ciencia de las inversiones y entrenar a los hijos en ellas** para que rompan el ciclo de los ingresos generados sólo con el propio trabajo personal.

c) **Empresarios**

Esta es una categoría que tiene que ser explicada antes de poder desarrollar su perfil.

Solemos llamar “*empresarios*” a toda persona que tenga una industria o comercio con empleados, lo que no necesariamente es correcto. Muchos comercios o industrias o explotaciones dependen por completo de la actividad del dueño y, si éste llegara a faltar, el negocio como tal dejaría de existir.

En estos casos estamos en un formato especial de “*autoempleo*” más que en la categoría de “*empresario*”.

Es “*más empresa*” un Estudio Jurídico que ha logrado institucionalizarse y hoy existe aunque su fundador haya muerto, que una gran Casa de Modas que dependa enteramente de su propietario. En el primer caso hay una organización autónoma y estructurada. En el segundo hay una persona tan exitosa que tiene colaboradores, pero no deja de ser otra forma de “*autoempleo*”, crecida en tamaño, pero no en organización.

Sólo quienes son capaces de fundar una “*empresa*” (en este sentido completo al que nos referimos; de organización con una estructura que le permite funcionar sin depender de una persona en particular) o de proseguirla –en caso de los herederos-, entran en esta categoría.

Los verdaderos empresarios han creado una estructura compleja, capaz de funcionar sin su presencia -llegado el caso- y que coordina personas, capital y otros factores de la producción (tecnológicos, industriales o comerciales)

Cabría suponer que quien posee estas habilidades y aptitudes empresarias, posee también habilidades y aptitudes para **crear riqueza, mantenerla e invertirla de modo general**. Por paradójico que pueda parecer, esto no siempre es así.

Muchos empresarios son producto de circunstancias particulares (*algunos que consiguieron grandes contratos con el Estado por ejemplo*) o por habilidades muy específicas (*constructoras, tecnología, liderazgo en algún mercado particular*), o de épocas especiales (*reconstrucción de un país, desarrollo inmobiliario en una zona en desarrollo temprano*), pero no podrían replicar esa experiencia en otros ámbitos, ni logran transmitir a sus hijos ningún conocimiento especial que **los ayude a triunfar** como ellos hicieron.

Supieron o pudieron desarrollarse en un territorio específico o en una época especial, pero nunca desarrollaron las aptitudes o habilidades de la inversión como una fuente universal y replicable para la generación de recursos.

En parte por esto suelen observarse casos de segundas o terceras generaciones que “*liquidar*” la empresa recibida de sus mayores.

Les transmitieron **un suceso ya funcionando**. No les explicaron **la fórmula para hacerlo**.

Por el contrario un **INVERSOR** es una persona que se educa en temas comerciales, legales, fiscales y financieros para utilizar su dinero de un **modo inteligente y sabio**. Crea riqueza a partir del capital y colabora en aportar energía y dinamismo al sector productivo. Hace realidad los sueños de mucha gente, a la par que se hacen realidad los suyos.

Desde ya que los inversores más evolucionados se dedican de modo exclusivo a esta tarea y no se ocupan de otra cosa. Sin embargo, hasta que ese momento llega, nada obsta a que un **empleado, un autoempleado o un empresario**, adquieran las habilidades necesarias para ser un inversor.

Tal como dijimos al principio, cada persona es un conjunto especial y diferenciado de circunstancias. Desde lo personal y subjetivo, su inteligencia, nivel de compromiso, aversión al riesgo, capacidad de trabajo o nivel de formación; hasta aspectos objetivos tales como el país donde vive, la edad que tiene o el capital que ya posee.

Los jóvenes, pobres y audaces pueden seguir caminos que resultarían absurdos para los mayores, establecidos y con cierta fortuna personal. Personas con conocimientos o aptitudes especiales pueden aprovechar fórmulas prohibidas para quienes no posean los mismos atributos. Aquellos con relaciones personales o acceso a información privilegiada disponen de facilidades que los inmigrantes pobres recién llegados a su nuevo país no pueden siquiera imaginar.

Sin embargo el destino final (**el objetivo**) –aunque los caminos para llegar al mismo sean diferentes en cada caso- es uno solo:

“Hay que desarrollar ingresos pasivos, basados en inversiones sólidas y seguras, que superen el nivel de gastos personales, para llegar a la independencia financiera.”

Todos los inversores estratégicos, comparten el mismo objetivo –aunque utilicen diferentes caminos, herramientas o tácticas para lograrlo-

En este Plan encontrará el modo de adquirir las habilidades necesarias para convertirse en un inversor eficaz, generando el capital necesario para ello (aunque no lo posea aún) y estableciendo inversiones seguras que le producirán un ingreso pasivo superior a sus gastos, todo lo cual se traduce en: ***independencia financiera***.

Como beneficio adicional y por tratarse de un procedimiento susceptible de ser transmitido, esta disciplina, más las mejoras que le haga basadas en su experiencia personal, podrán ser transferidas a sus sucesores. Mejor aún, quizás pueda encarar esta experiencia junto a su familia, logrando que la misma resulte mucho más placentera y enriquecedora.

Claves esenciales del Plan

Este Plan resulta imprescindible para cualquier persona que desee adquirir las aptitudes, habilidades y conocimientos necesarios para ser un **inversor eficaz** porque establece **METAS** específicas y concretas, indica **CAMINOS** o modos de lograrlas, diferencia **ETAPAS** que son parte inherente al proceso y suministra la **EDUCACION** y la **DOCUMENTACION** requeridas para desarrollarlo.

Al mismo tiempo, al no ser una fórmula cerrada o esquemática, está preparado para que cada quien lo adapte a sus circunstancias personales, mejorándolo y adecuándolo en todo lo que le resulte conveniente.

Hay **tres claves** en el mismo y debe estar consciente de las mismas:

a) **Decisión Personal:**

Vamos, esto es sencillo, si no tiene ganas de mover las posaderas de la silla ni espere que alguien lo haga por Usted.

De todos modos lo agradable e interesante en este caso es que nadie le pide que corte leña para todo el invierno, ni que gane un campeonato de golf. Tampoco se le pide que sea inteligente en exceso ni que cuente con habilidades fuera de lo común.

Pero necesita motivarse y mantenerse constante en el logro de sus metas.

Si no quiere aprender cómo convertirse en un inversor exitoso, no lo haga... pero si va a tomar la decisión de serlo, **hágalo en serio.**

No es fácil y seguramente lo esperan momento de decepción y amargura –en la vida son comunes-, pero es **MUCHO MAS FACIL** de lo que pensaba.

b) **Cumplimiento de las Metas:**

Uno de los requisitos esenciales es cumplir las Metas previstas. Estas son las que marcan el ritmo del desafío y del aprendizaje.

Hay algo que mucha gente ignora –y por eso no llega más lejos en la vida-, siempre que un cambio ocurre es porque alguien fue capaz de **imaginarlo previamente.**

Muchas de nuestras metas nos son **impuestas desde afuera.**

Cuando era pequeño y su madre lo enviaba al almacén por un litro de leche, Usted iba, compraba y regresaba cumpliendo el encargo. En el Colegio, asistió a clases, pasó sus pruebas y finalizó cada uno de sus cursos. En el trabajo o la actividad profesional, suele ejecutar los pasos necesarios para finalizar la tarea a su cargo.

Otras metas nos las **imponemos nosotros mismos.**

Cada vez que somos capaces de imaginarnos un resultado final (**objetivo**), establecemos los pasos para realizarlo (**metas**) y ejecutamos las actividades conducentes a dicho fin, **el cambio SE PRODUCE**.

Podemos proponernos dejar de fumar, adelgazar, cambiar el trabajo, aprender un idioma, conseguir pareja, convertirnos en inversionistas exitosos o irnos de vacaciones a algún sitio y siempre la secuencia es la misma. Primero “*nos imaginamos*” el resultado, luego planificamos el modo de lograrlo y finalmente ejecutamos los pasos necesarios para llegar al mismo.

Sin embargo, todos sabemos que el fracaso también es un resultado esperable y hemos fracasado alguna vez en nuestras vidas. ***Por qué no habría de ocurrir en este caso también ?***

Existen sólo **CUATRO CAUSAS** para cualquier fracaso (y son sólo cuatro, no busque ninguna otra porque no existe). Analicémoslas ahora con un poco de detalle para que luego no tenga dudas sobre la decisión que tome:

- **Condiciones Externas:** Sobre estas no tenemos ningún control y a lo sumo podemos asegurarnos contra sus efectos negativos. Si había planificado visitar en Diciembre de 2002 las Torres Gemelas, hoy no existen, alguien las hizo volar, nada puede hacer para solucionarlo.
Nadie le garantiza que no sufra un accidente, que en su país no haya una crisis bancaria como la mexicana o la argentina o que el mundo se vuelva un lugar incontrolable. Esto es así.
De todos modos, por ser –justamente- condiciones externas fuera de nuestro control, nada podemos hacer por evitarlas y podemos anular su consideración en nuestros planes. No necesita preocuparse por ellas –salvo en la medida que pueda asegurarse contra sus efectos-
- **Objetivo Irrealizable:** Algunas veces por inmadurez, liviandad o ignorancia, nos planteamos objetivos irrealizables. En este caso el fracaso es más que probable ante la imposibilidad de poder cumplir lo propuesto.
Si se plantea fundar la primera cadena de hoteles en Marte, es más que probable que la tecnología para ello no esté madura durante el plazo de nuestras vidas.
De todos modos tenga cuidado... la historia está llena de ejemplos de gente que –justamente- conquistó objetivos que parecían irrealizables.
- **Metas Inadecuadas:** Aún cuando mucha gente se plantea objetivos a su alcance y totalmente realizables, luego diseña pésimas metas.
Lo malo en este caso no es el objetivo sino el modo en que planificó su consecución.
Y sabe lo peor ?... que muchas veces los fracasos se producen sólo por esta causa.
Todo el empeño y la mejor de las disposiciones fallan si “*el plan*” es malo.
- **Ejecución Incorrecta:** Y aunque la planificación sea buena, a veces fallamos en la ejecución.
Aquí caben dos variantes. Desde la vagancia y falta de compromiso (nos evadimos de la dieta, no estudiamos la lección del día), hasta el caso de las acciones que exceden nuestra competencia.

En ambas hipótesis los resultados esperados no van a producirse, en un caso porque hicimos poco o nada por obtenerlos y en el otro porque, aún con nuestros mejores esfuerzos, la tarea excedía nuestras capacidades.

En este Plan nada podemos hacer contra las **condiciones externas** que puedan afectarlo (nadie puede), pero nos hemos asegurado que el **objetivo sea realizable**, que las **metas sean adecuadas** a los fines perseguidos y, dado que la **ejecución correcta** depende de Usted y no de nosotros –y esta es la parte más frágil de todo el proceso-, nos hemos asegurado de contar con tres elementos que le faciliten el buen cumplimiento de las mismas:

- Como esto se trata de **dinero y riqueza** (uno de los mayores elementos de motivación según todos los estudios sobre el comportamiento –junto al amor, el sexo y la preservación de la propia vida-), podemos dar por descontados su **interés y motivación**. Poca gente se da el lujo de ser descuidada, desatenta o abandonada en temas donde está en juego su vida, el amor, el sexo o el dinero.
- Y para evitar que cualquier tarea supere su propio **nivel de competencia**, hemos articulado una **estructura flexible**. El diseño de las acciones concretas y la elección de los caminos concretos depende de Usted, no hay ninguna tarea pensada para súperhombres.
- Hemos incluido los **consejos, sabiduría y experiencia** de varios de los más experimentados **expertos inversores** de la región, así como los elementos prácticos y teóricos que nos aporta nuestra propia experiencia y conocimientos y los de **profesionales idóneos** en cada uno de los puntos que tratamos.

De todos modos tenga presente lo siguiente: Hemos hablado de las causas por las que falla un cambio buscado, pero no le hemos dicho que también hay otra causa por la que las **cosas no suceden** y esta es:

“Porque no se propuso un cambio !!”

En efecto. Hay **varios factores** que pueden hacerlo fracasar pero **sólo UNO** que no producirá ningún cambio en absoluto en su vida y este es: **QUE NO SE LO PROPONGA**.

En este Plan se fijan **metas muy precisas** y que tienen una **causa específica** (cada una de las cuales tiene una justificación y una razón de ser). El Plan depende –y sobre todo al principio que es el momento crítico- de que haga todos sus esfuerzos por cumplir las metas.

Puede lograr un objetivo maravilloso –su **libertad financiera**- de un modo más sencillo del que jamás soñó. Debe cumplir las metas. Sólo eso. Nada más.

c) Aprendizaje basado en la Experiencia:

Y aquí le vamos a develar su secreto maravilloso y una clave mágica en este Plan.

*Así como se aprende a andar en bicicleta... andando en bicicleta,
sólo se puede aprender a ser inversor... **invirtiendo !!!***

Efectivamente. Ni las Universidades más sofisticadas del mundo han conseguido desarrollar aún un sistema para enseñar a andar en bicicleta por correspondencia.

Pueden explicarle la disposición de los pedales, el modo de sentarse, cómo tomar el manubrio y hasta los principios básicos para impulsarse y doblar... hasta que no se suba a ella y consiga dar con el punto de equilibrio Usted no anda en bicicleta.

Del mismo modo, puede seguir el curso más avanzado en finanzas, ser todo un experto en evaluación de proyectos y hasta ostentar un doctorado en economía... **pero no es un inversor.**

Se ha preguntado alguna vez por qué todos los Doctores en Economía o todos los asesores financieros o todos los agentes de bolsa no son ricos y financieramente libres ? (o al menos no lo son en un porcentaje superior al del resto de las profesiones y actividades ?).

Por la misma causa por la que alguno de ellos seguramente no sabe andar en bicicleta... **sólo se aprende andando !!**

En este Programa usted será inversor porque **tendrá que invertir**. Desde ya que, ciertos conocimientos que posea –o que adquiera en el futuro- le van a hacer más fácil su tarea. Incorporará teoría y conocimientos, pero **la base es la práctica**

Vamos a hacer una Empresa?

En principio **NO**.

Si en su proceso de descubrimiento y práctica encuentra una oportunidad que lo lleva a hacer una empresa exitosa, bienvenido sea.

Pero, ser empresario es una forma de “**trabajar por el dinero**” y no le asegura el objetivo que buscamos –ingresos pasivos por encima de los gastos- SALVO que consiga crear una “*empresa de verdad*” y de cierta envergadura y escala.

Ocho de cada diez proyectos de empresas fracasan dentro de los **dos primeros años** de vida y uno más lo hace en los siguientes **tres años**. Apenas si uno de cada diez proyectos empresarios sobrevive cinco años después de su fundación.

Invirtiendo no dude que perderá dinero más de una vez, pero, en la medida que aprenda a entender los riesgos del proceso y los controle, **ganará muchas más veces de las que pierda**. Es como andar en bicicleta... se puede caer al principio, pero en un momento empieza a dominar la técnica y a partir de allí no vuelve a caerse –salvo accidentes o imprevistos-.

Si nuestra propuesta fuese hacer una empresa lo condenaríamos a fracasar nueve de cada diez veces. Invirtiendo las oportunidades a su favor son **muy superiores**.

Cómo será la experiencia?

Para tomar una decisión correcta se requiere previamente conocer todos los datos pertinentes.

Una explicación clara del Plan Financiero y sus etapas la encontrará en el documento **IT-52: “Conceptos: Plan Financiero (Explicación Avanzada)”** que puede retirar sin costo alguno de la zona de Informes Técnicos de nuestro sitio web.

Más que en esos detalles nos queremos detener aquí en las vivencias y momentos.

Para eso, el mecanismo más claro es imaginar una “película” de la experiencia para que sepa cómo funciona este proceso –y dónde están los peligros que lo acechan-

- La decisión

Este es uno de los momentos cruciales de todo el proceso. Así como no se puede estar “*medio embarazada*”, ni se puede dejar de fumar “*un poquito*”, tampoco se puede iniciar un proceso de transformación y cambio personal de un modo superficial.

Si va a realizar la experiencia tiene que hacerlo con **total compromiso**. Caso contrario, borre estos archivos, olvídense del tema y dedíquese a algo más productivo.

No tiene que raparse la cabeza, ni dejar su hogar, ni mudarse de país, nada tan radical como eso... pero si necesita cambiar su mente y ponerse en sintonía con los objetivos que persigue.

Le da miedo pensar que Usted SI PUEDE convertirse en un inversor, acumular un importante capital y lograr su independencia financiera ?

Entonces NO LO HAGA.

Cree que las oportunidades de la vida no son para Usted?, que nació para sufrir?, que no es lo suficientemente capaz e inteligente?

Entonces NO LO HAGA.

Pero, si se decide, entonces **no tenga dudas, haga todos los esfuerzos y concéntrese en la meta**. Los exitosos no son cobardes. La gente que supera el promedio no siempre se caracteriza por ser más inteligente o más dotada que el resto, pero SIEMPRE lo que la diferencia y distingue es la **convicción con la que persigue sus metas**.

- Empezando

El primer paso es **separar el capital** con el que va a desarrollar la experiencia. No puede tener las cuentas mezcladas porque se confundirá y acudirá a estos fondos cuando lo necesite y ese es un procedimiento que lo condena al fracaso.

Si no lo tiene, su primer tarea es reunirlo. Y esta tarea es un proceso educativo en si mismo.

Tener que “separar” un capital para la experiencia lo **libera psicológicamente** en varios sentidos:

- a) Puede seguir su vida normalmente, ni mejor ni peor de lo que ya la vive si tiene en claro que estos fondos **NO SE TOCAN** para otra cosa que para invertir siguiendo el programa.
- b) Si por cualquier problema los PIERDE, no sufrirá un daño irreparable ni se sentirá desgraciado. Además, establece un **límite claro al riesgo** que está por asumir y esa es **LA PRIMERA LECCION** de los buenos inversores. Jamás ponen “*dinero bueno sobre el malo*”, ni quitan el dinero de las inversiones para afectarlos a gastos personales.
- c) Como hacen los buenos inversores, separa los problemas personales del capital. Si tiene que pagar su Tarjeta de Crédito o el teléfono arréglese como pueda... pero el capital de inversión **NO SE TOCA**.

Además, esta acción –la de separar el capital- es una **manifestación de voluntad para Usted mismo**. Se está “*diciendo*” de un modo voluntario y concreto que **ESTA EMPEZANDO ALGO**. No lo conseguirá manteniendo el dinero mezclado con el propio en la billetera y con la idea de que “*cuando llegue el momento lo pondrá*”.

Lo ideal es comenzar con una suma redonda y cercana al equivalente de **U\$S 1.000** en su moneda local. Puede ser un poco menos incluso, pero no es conveniente que sea más.

Aunque le parezca extraño en este momento y crea que llegará antes a la meta si empieza con **más dinero**, eso es un error.

Si este fuese un tema de “*cantidad de dinero*”, por allí hubiese encontrado la respuesta hace mucho –con sus ahorros normales y habituales-. Entienda claramente la naturaleza del problema que enfrenta, este es un proceso educativo “sobre” el dinero y el modo de generarlo, administrarlo, invertirlo y multiplicarlo. Si ya supiese cómo hacerlo no estaría leyendo esto. Si está aquí es porque tiene que APRENDER.

Además, si no junta ese capital –le cueste los esfuerzos que le cueste- significará que su grado de compromiso tampoco es muy intenso y más vale que se de cuenta de eso a tiempo antes de malgastar su tiempo.

Así que ya sabe... o bien separa el monto de sus ahorros (si ya los tiene), o bien separa un poco de sus ingresos habituales hasta que complete su fondo de inversión, o bien empieza el proceso con menos dinero pero sabiendo que comenzará a contar los ciclos que forman el plan RECIEN cuando haya llegado a un capital cercano o similar al considerado “ideal” para el programa.

- **Los primeros momentos**

Al principio sentirá dos sentimientos encontrados. Por un lado estará excitado y ansioso en el mismo momento que abra una Caja de Ahorro o separe el capital

destinado al Proyecto. Es el mismo tipo de sentimientos que lo embargan a uno cuando inicia un viaje a un destino exótico y desconocido.

La emoción es fuerte porque se oscila entre la duda y la convicción más profunda como en un tiovivo salvaje.

Se lo cuento a los amigos ?, lo hago en "sociedad" con los hijos para que les sirva de proceso educativo ?, lo hago con mi pareja ?... esto que estoy haciendo es verdad o he soñado ?, realmente soy un inversor o estoy jugando ?, llegaré a la meta o no sirvo para esto ?

Ya verá que todo esto le ocurre. Pero esa **no es la peor parte**, la peor parte es la que sigue.

Al cabo de unos días de excitación y de "sube y baja" emocional, de golpe descubrirá que no se le ocurre nada, que no hay oportunidades, que no sabe por dónde empezar. Allí es donde se ven los valientes, este es el segundo punto crítico en su Programa.

Para ayudarlo en esta etapa, además de los consejos y sugerencias que se dan en la descripción ampliada del Programa (IT-52) al que ya nos hemos referido, para el caso que crea necesitarlo hemos preparado el IT-55: "**Negocios Pequeños: Trucos y Consejos para Pequeños Negocios**". Este documento sistematiza no sólo ideas y ejemplos, sino "patrones" que puede seguir en el armado de sus pequeños negocios.

La clave en esta etapa es que **ya se sienta un INVERSOR y piense como tal**. Usted tiene dinero y alguien allí afuera necesita su dinero para producir o para generar algún tipo de riqueza. Ahora es parte del circuito productivo de su país. Es el combustible que mueve a los negocios. **Es un INVERSOR**.

Gracias a Usted otra gente verá sus sueños cumplidos, se sentirá apoyada y podrá desarrollar todo su potencial. Gracias a ellos Usted verá acrecentado su capital y aprenderá sobre los negocios y las inversiones. **Es una aventura emocionante**.

Tiene todo un año para obtener un 50% de utilidad para su capital inicial. Su inteligencia –o suerte- dirá si lo obtiene en un solo negocio o en diez. Mientras antes complete el primer ciclo, antes avanzará en la escalera.

No se desespere... lo esperan decepciones, pérdidas y errores. Tendrá que estudiar para comprender el dinero y su naturaleza y experimentar cómo se usa de modo inteligente. Quizás no lo haya hecho nunca antes. Ahora sabe cómo sienten los INVERSORES. Bienvenido.

- **El primer negocio**

Guauuuu !!!! Este es un momento de GLORIA !!!

Durante semanas o meses que le parecieron interminables y en los que mil veces estuvo a punto de darse por derrotado finalmente detectó su primera oportunidad y la apoyó.

Qué bien que se siente !!!, de repente le parece que **siempre estuvo rodeado de oportunidades**, pero que no tenía colocado “*los anteojos*” que le permitían advertirlas. Ahora todo es más claro !!, el mundo es suyo, nada puede detenerlo.

Si aprendió a andar en bicicleta la sensación es similar a la de la primera vez que pudo dar una vuelta solo. Hasta un minuto antes parecía que jamás sería capaz de lograr el equilibrio... después de ese instante “*mágico*” parece que siempre lo hubiese tenido.

Además, la sensación de obtener sus primeros “*ingresos pasivos genuinos*” es absolutamente indescriptible (así se trate de unas monedas). Allí se da cuenta que todo era mucho más sencillo de lo que llegó a pensar en las “*horas oscuras*” en las que la duda lo carcomía.

Sin embargo, tenga cuidado, porque antes o después se enfrentará con...

- **Los problemas**

La vida de los inversores **no es color de rosa**... más bien se divide entre el amarillo brillante de los **éxitos resonantes**, el gris pálido de los negocios en los que se “sale a la par” y el negro violento de los **fracasos**.

Ojalá sus peores fracasos los sufra en esta etapa. La gente aprende de los fracasos más que de las victorias. Los fracasos obligan a la introspección y enseñan sabiduría, aplomo y templanza. Y todas estas virtudes son buenas de adquirir **ANTES** que tenga que manejar cifras importantes.

Ser inversor tiene mucho que ver con la experiencia del equilibrio necesario para andar en bicicleta –y perdón por utilizar esta analogía en exceso, pero ya verá que es muy correcta-, algunas personas nunca consiguen el “*timing*” para hacerlo, otras lo logran casi de modo natural y sin problemas, mientras que otros lo consiguen por fuerza de la perseverancia y llevar las rodillas lastimadas por meses.

Es difícil saber en este momento en cual de las tres categorías estará Usted (pero, si no lo prueba jamás lo sabrá).

Ser inversor **no es ser APOSTADOR**. El apostador juega contra el cálculo de probabilidades y el azar, en tanto que el inversor aprende a lidiar con la **evaluación de riesgo, la información y la oportunidad**.

La gente normal piensa que los negocios en los que más puede ganar (o perder) son los más riesgosos y esto –para un buen inversor- no es así. Quizás al principio se maneje por un sistema “*intuitivo*” para evaluar los riesgos y, a medida que se profesionalice, aprenderá a manejar estrategias más sofisticadas para esto.

También irá desarrollando un “*network*” de relaciones y aprenderá a contratar y usar los mejores asesores que necesite en cada etapa.

Además, cada quién tiene su estilo personal para esto. Están quienes esperan que les arrimen propuestas mientras que otros son verdaderos “*business maker*”

(hacedores de negocios) y “*crear*” riqueza a partir de coordinar recursos de la realidad de un modo casi mágico.

Es imposible saber a qué categoría pertenece Usted y cuales serán sus estrategias de negocios, pero estos consejos le serán útiles en el futuro (aunque alguno de ellos le pueda resultar confuso o críptico en este momento).

- a) *Como norma general nunca arriesgue todos sus fondos en un solo proyecto, pero **tampoco tema hacelo** cuando esté absolutamente seguro de su oportunidad.*
- b) *Luego de la exploración inicial –que será un poco confusa-, trate de encontrar un mercado en el cual **especializarse**. Invertir en mercados conocidos mejora las oportunidades de éxito.*
- c) *Esté preparado para **cambiar de mercado** (subir de nivel) cuando haya cumplido cada etapa. Es cómodo y gratificante haber encontrado la fórmula segura y rentable para los negocios “de a diez” pero debe enfrentar el desafío de pasar a los negocios “de a cien” cuando el momento haya llegado.*
- d) *No cambie la familia, los afectos y los amigos por los negocios. Si eso le acontece es que **está haciendo algo mal**. Este camino es para permitirle un mejor nivel de vida, no para esclavizarlo.*
- e) *No se deje llevar por la ambición desmedida. Ya verá que en el largo plazo es un camino diabólico. El buen inversor es el que tiene metas claras, constancia en los procedimientos, crece paso a paso y es un elemento positivo para la producción. Su objetivo **no es convertirse en un usurero**, su objetivo es crear riqueza para Usted y para los otros. Su ganancia está vinculada a que deje un mundo mejor al que encontró.*
- f) *Siempre mantenga separados sus “fondos de inversión” de sus cuentas personales. El dinero bueno nunca se pone sobre el malo. Si tiene pérdidas, cúbralas y siga adelante. Mantenga la calma y ajústese a sus procedimientos. La clave es el **largo plazo**. Si no entiende esto mejor juegue a la lotería.*

- **Andando en bicicleta**

*Cómo ?, ya llegó al **ciclo 16** ? (o 15 o 18), tan rápido ocurrió todo ?, y era tan sencillo ?*

Si. En efecto. Todo el truco era practicar hasta que “sale solo” y ahora le parece tan natural como andar en bicicleta.

Para este momento ya aprendió a PERDER, ya desarrolló sus estrategias de inversión y tiene procedimientos claros, tiene buenos asesores, su red de contactos es formidable y los negocios le sobran, su “*olfato*” se ha desarrollado y sabe diferenciar una oportunidad de un fracaso con sólo darle un vistazo al tema, ha descubierto en qué mercados se siente más cómodo y siente la confianza con la que los magos enfrentan los trucos más complicados –luego de cientos de prácticas previas-.

Esto era todo...

Recuerda su “*primer negocio*” con la misma intensidad con la que el cirujano recuerda la aprehensión con la que cortó por primera vez el cuerpo de un paciente con el bisturí, pero ahora liquida los asuntos con seguridad y profesionalismo.

En algún momento llegó a parecer imposible, pero todo fue cuestión de esfuerzo, estudio y mucho trabajo.

Eso era todo... sin embargo cuidado, porque ahora...

- **Llegando al objetivo**

Ciclo 28... aquí llegó...

Cuando tardó en hacer “*su primer millón*” ?... diez años?... quince?... menos? ... más?

Se da cuenta cuantas cosas cambiaron en su vida en este tiempo ?... hubo alegrías que no hubiese vivido jamás si no hubiese tomado la decisión de planificar financieramente su futuro... también problemas horripilantes que si tuviese la máquina del tiempo, regresaría gustoso para modificarlos... pero lo que resulta indudable es que fue un tiempo **INTENSO, VITAL y MARAVILLOSO** que no cambiaría por nada del mundo.

Cómo hubiese sido su vida si no hubiese encarado este camino ?... aburrida ?... mediocre ? ... más feliz ?

De todos modos lo hecho, hecho está y lo cierto es que llegó al objetivo. Con el rendimiento de sus inversiones actuales no necesita hacer nada más si así lo quiere. Si ha sido inteligente, sabe que su capital le servirá a sus hijos y si estos han sido educados en el modo de administrarlo sabiamente, nunca más nadie en su familia tendrá problemas financieros.

Ahora viene...

- **El día después**

Qué se hace LUEGO de llegar al objetivo ?

Le tengo una noticia que le va a sonar algo extraña... la duda la puede tener ahora pero NO en ese momento.

En realidad cuando uno encara un Plan y lo ejecuta, las incertidumbres son al principio, hasta que uno comprende claramente lo que **está haciendo** y a **dónde quiere llegar**.

Mucho antes de terminarlo se habrá enterado si esto no era para Usted –y se retiró de la experiencia enriquecido con una nueva comprensión del mundo y de su persona-, o descubrió que en realidad el mundo era un lugar increíblemente apasionante y lleno de oportunidades. Tantas, que no sólo que cumplió su objetivo muchísimo antes de lo previsto, sino que ha montado una verdadera “máquina” de crear riqueza que funciona casi sola.

La “meta” en este Programa no se alcanza al llegar al final... se logra **MUCHO ANTES**, cuando Usted se descubre a si mismo y descubre el modo en el que se crea riqueza.

En Resumen

- 1) Lea y relea cuidadosamente y **VARIAS VECES** los Informes Técnicos (IT) **51 y 52**.
- 2) Si se decide a trabajar por su independencia financiera, hágalo ahora mismo, pero **hágalo EN SERIO**. No es un juego, es un compromiso con Usted mismo y su futuro.
- 3) Separe su “fondo de inversión”. Si no lo tiene su primer tarea es formarlo. Recién cuando haga esto puede considerar que **ha comenzado**.
- 4) **Cumpla las metas!!**, las metas son su desafío y la guía que lo llevarán paso a paso al resultado final. Tiene un plazo máximo de un año por meta o tiene que cubrir la diferencia para seguir (aunque ya verá que las cumple antes).
- 5) **Prepárese !!**, recuerde que no nos educaron para entender el dinero y los modos de invertirlo de modo inteligente. Tendrá que estudiar y aprender muchos conceptos nuevos e incluso nuevos enfoques para cosas que ya sabe.
- 6) **Disfrútelo**. Está por ingresar a un mundo apasionante y descubrirá cosas que jamás imaginó. Tenga calma, sea ordenado, gane.
- 7) Y recuerde, hace esto para ser **una persona mejor**. Su función será crear riqueza para Usted y para otros. No es una tarea menor, llévela adelante con criterio, nobleza, constancia y absoluta determinación.

Consejos Finales y Despedida

Hasta aquí llegamos. Ya tiene todos los elementos necesarios para desarrollar su experiencia.

Entre este documento (IT-51) y el posterior (IT-52) tiene todo los elementos que conforman el Plan. No hay misterios, no hay trucos, no queda nada escondido.

De todos modos queremos avisarle que “**no está solo**” en este proceso.

- En las etapas iniciales de todo proceso de cambio –sobre todo uno tan intenso y especializado como este-, **la motivación, el acompañamiento y el apoyo** son muy importantes.
- También necesita **información, datos, ideas y sugerencias**.
- En todo momento necesitará **efectuar consultas y evacuar dudas**.

Conscientes de que este Proyecto tiene una envergadura mayor para quien decida desarrollarlo y que representa una acción estratégica para nuestra Empresa, hemos formado un equipo para **acompañarlo en este viaje** y desarrollado una serie de

documentos que le facilitarán capacitarse como inversor. También hemos habilitado un **Foro**, al que tendrán acceso todos aquellos que se involucren en la experiencia, para un intercambio fluido de información y consultas con otros participantes y profesionales de nuestra propia Empresa afectados al seguimiento de cada caso.

Puede tener acceso sólo a aquellos servicios y documentos que necesite o a todo el paquete de prestaciones completas.

Le sugerimos que consulte los documentos y servicios disponibles –y de las condiciones aplicables- en nuestro sitio web:

http://www.psp-sa.com/Prod_inftec.htm

Pero antes es **imprescindible** que lea el IT-52: ***Conceptos: “Plan Financiero (Explicación Avanzada)”***