



Corporación Universitaria
TALLER CINCO[®]

PUBLICACIONES

FINANZAS **PARA LA VIDA** **Y LIBERTAD** **FINANCIERA:** CONCEPTOS Y APLICACIONES

JOHNY JOSÉ GARCÍA TIRADO



validity code A168CA41-4E4
Check the validity of this certificate using this code at www.ll-c.info

PUBLICACIONES

Alejandro Álvarez De Castro
Miembro Fundador
Consejo de Fundadores

Astrid Álvarez D' Castro
Miembro Fundador
Consejo de Fundadores

Johnny José García Tirado
Rector

Alejandra Álvarez Restrepo
Vicerrectora de TIC'S y
Relación con el Sector Externo

Mauricio Bobadilla
Vicerrector Administrativo y Financiero

Rosa Yanneth Méndez Martín
Vicerrectora Académica

Entidad editora
Corporación Universitaria
Taller Cinco Centro de Diseño

Manuel Alejandro Solano Díaz
Centro de Investigaciones

Alejandra Álvarez Restrepo
Directora Creativa y de Comunicaciones

Christian Lozano Ávila
Coordinador Gráfico UCC

Pares académicos:
William Díaz Henao
Gustavo Adolfo Riveros Sachica

Diseño y diagramación:
Christian Lozano Ávila
Coordinador Gráfico UCC

ISBN
978-958-57971-8-5

Dirección y coordinación editorial
Mónica Lucía Suárez Beltrán

Comité editorial
Docentes investigadores Taller Cinco
Rubén Arturo Cabanzo
Sonia Juliana Pérez Pérez
Diego Germán Pérez Mora

Dirección Unidad de
Gestión Empresarial
Manuel Alejandro Solano Díaz

Expertos externos
Óscar Salamanca
Universidad Nacional de Colombia
Juan Carlos González Tobón
Director grupo de investigación
Íconos y Bastones
Gustavo Adolfo Rivera Sáchica
Gerente general FODESEP

Bogotá, Colombia
Primera Edición
Septiembre 14 de 2021

Derechos reservados © *Corporación Universitaria
Taller Cinco Centro de Diseño - Vigilado MinEducación

El contenido de esta publicación no podrá reproducirse total ni parcialmente, ni almacenarse en sistemas de reproducción, ni transmitirse en forma alguna ni por ningún procedimiento mecánico, electrónico, digital o de fotocopia, grabación u otro cualquiera, sin previo aviso y consentimiento los autores y editores por escrito.

Imágenes libres de derechos de autor, disponibles en (<https://elements.envato.com>), (<https://pixabay.com>)

FINANZAS PARA LA VIDA Y LIBERTAD FINANCIERA: CONCEPTOS Y APLICACIONES

JOHNY JOSÉ GARCÍA TIRADO



JOHNY GARCÍA

Finanzas para la vida



Johny Garcia Tirado



jjgarciatirado



Johny García

Prólogo

El mundo de las finanzas es por naturaleza complejo: el valor del dinero y su posibilidad de hacerlo productivo y multiplicarlo, con frecuencia algunas personas lo asocian, entre otras razones, con las condiciones socio económicas de los países donde nacen y que los clasifica como ricos o pobres, otros consideran que el azar o el destino definen la posición financiera individual, o que está relacionado con la calidad de la educación recibida. Podría enumerar otras tantas creencias que persiguen explicar las razones por las que, existen brechas enormes entre las clases sociales y por ello, hay personas o familias reconocidas y exitosas y otros grupos que carecen de esa posibilidad por siempre. Este planteamiento, en lo personal por supuesto, lo formulé hace algunos años durante mi vida militar y construí unas hipótesis para acercarme a las respuestas más apropiadas y

así entender esta situación, sin embargo, no es fácil encontrar las razones del camino que toma el dinero en unas u otras manos, por fortuna, para lo lectores de esta obra, encontrarán respuestas y caminos para entender y actuar en positivo frente a este recurso.

Por circunstancias de la vida, y ahora entiendo que es por “causalidad” más no por casualidad, llegó a mis manos este libro, escrito de manera sencilla y clara por el Doctor Johny José García Tirado, Profesor de amplia trayectoria en temas financieros de distinguidas Universidades de Colombia y otros países, emprendedor y empresario exitoso que, al compartirlo para mi lectura, me ha permitido encontrar las respuestas a esas expectativas de conocimiento práctico que, en esta publicación, está dirigida a un amplio público que, sin distinción de su actividad generadora de ingresos, encontrará una

multiplicidad de herramientas que, al ponerlas en práctica, les permitirá encontrar el camino para lograr la tan anhelada libertad financiera, que temiendo exagerar, todos en algún momento de la vida que perseguimos.

Es así como la obra “Finanzas para la vida y libertad financiera”, de una manera coherente y documentada, integra las reflexiones necesarias para que cada lector, de forma disciplinada y sincera, con el avance de la lectura, pueda ir identificando de manera consciente, sus hábitos de vida, como la fuente generadora de la situación financiera individual o familiar en los diferentes momentos de la vida.

Al continuar con la lectura, que debo decir está escrita en un lenguaje sencillo y fácil de asimilar, enriquece al manejo ortodoxo de las finanzas, al describir la relación entre las habilidades blandas y las habilidades duras de cada uno de nosotros, como la fuente para generar ingresos, concepto que tiene sentido para personas que como en mi caso, lideré un importante grupo de hombres y mujeres en las Fuerzas Militares y que hoy, vinculado al mundo de la educación superior en Colombia, puedo afirmar con tranquilidad que con la formación

en las diferentes disciplinas profesionales, cualquier persona podrá desarrollar las competencias que el Doctor García propone en esta obra.

Por otra parte, llama particularmente la atención cómo, de una manera extraordinaria el Doctor García estimula al lector para que, en su vida diaria, utilice las cuentas y la contabilidad como una fuente útil para entender las finanzas personales y a partir de los resultados, tomar decisiones que se asocian directamente con el título de la obra: cómo entender las finanzas para la vida. Así las cosas, el autor nos orienta a ser organizados y acudir a las más elementales herramientas de la contabilidad, hoy con tan fácil acceso a través de la tecnología y de sus diferentes programas o aplicaciones.

En esa secuencia coherente de conceptos que presenta el autor, deja ver las finanzas como una disciplina del conocimiento sobre la que, utilizada de manera apropiada, se convertiría en el cimiento de un futuro mejor para quienes la comprendamos y la pongamos en práctica. Afirmando que se construye un futuro mejor, en razón a que la argumentación desplegada, explica, a partir de las inversiones que hacemos, sin perjuicio de las fuentes que utilicemos para ello, una de las más poderosas herramientas para llegar en plazos de tiempo razonables, al anhelado sueño de muchos: la libertad financiera.

Una vez se ha transitado y comprendido con claridad la utilidad de las finanzas para la vida, como titula el Doctor García, en los

capítulos de cierre complementa un conocimiento que para la sabiduría popular resulta interesante: para lograr los objetivos y metas que nos proponemos, es necesario empezar por formular un plan que señale y conjugue mis sueños, mis aspiraciones y metas, mis necesidades con el manejo que se le pueda dar al dinero que se recibe como contraprestación al desarrollo de las habilidades blandas y duras que cada ser humano posee y que con la educación, logra fortalecer de manera permanente. Con los planes, nada queda a la deriva y nada se improvisa y menos en este asunto tan importante en la vida de los seres humanos.

Y finalmente, para cerrar esta obra con un exquisito lujo conceptual, nos conduce a la reflexión final: ¿Cómo generar valor y cómo lo relacionamos con la riqueza en los niveles personal, familiar y social? Concepto fundamental para que luego de leída la obra que hoy nos entrega el Doctor García, alejen del pensamiento aquellas creencias que limitan la posibilidad real de crecer financieramente y generar riqueza para la sociedad y conviertan las finanzas para la vida en un hábito diario que, sin duda, traerá beneficios importantes a quienes lo utilicen para sí.

Quiero cerrar este prólogo, con un reconocimiento al Doctor Johny José García Tirado, por su generosa contribución a la sociedad en general y, con la entrega de esta obra en particular, pues, desde mi posición actual en la academia, invito a jóvenes y adultos que aspiran ingresar, transitar y culminar

con éxito el programa de educación superior de su preferencia, para ejercerlo y realizarse como profesionales, además, para generar ingresos que les permitan tener una calidad de vida superior y alcanzar sueños y que, por supuesto, en el caso de la educación, se convierte en una inversión para la vida, como bien se explica en el libro que tienen en sus manos.

Los invito y los animo a que, una vez realizada la lectura integral del contenido de la obra Finanzas para la vida, lo apliquen cabalmente pues, sin duda, encontrarán el camino apropiado para lograr la libertad financiera que les permitirá cumplir con los sueños que se propongan.

JUAN CARLOS RICO ARENAS

Brigadier General (H) del Ejército
Nacional de Colombia.

Exdirector general de la DNI
Vicedecano de la Facultad de Educación y
Humanidades de la Universidad Militar
Nueva Granada.

Docente y Conferencista.

Dedicatoria

A ti, amada esposa Ruth:

En estos 25 años de amor, compañía, apoyo y confianza, has sido mi motor y soporte para lograr ganar todas estas luchas, como dice la canción: “casi todas las hemos ganado juntos, por eso tu eres la Reina”. Gracias por cultivar tu amor y tu dedicación, hoy reflejados en nuestros hermosos hijos, por quienes vivimos y seguimos edificando nuestro bello hogar. Doy gracias a Dios por tu vida y porque haces parte de la mía.

Índice

Capítulo 01

Los hábitos en nuestra Vida.....12

1. Los Hábitos y nuestra vida.....	13
Los tipos de Hábitos.....	14
2. ¿Cómo conocemos nuestros hábitos y sabemos cuándo los debemos cambiar?.....	17
3. Las relaciones personales y los hábitos.....	18
4. Los hábitos y el dinero.....	19
5. El desafío personal.....	20
1. El hábito personal.....	21
2. Alimentación sana.....	21
3. Hacer ejercicio.....	21
4. Los horarios de trabajo.....	21
5. El hábito de consumir energizantes, alcohol o sustancias psicoactivas.....	21
6. Los horarios de descanso.....	21
7. La lectura.....	22
8. Cumplir citas y las entregas a tiempo, los horarios y los compromisos.....	22
9. Las salidas los fines de semana o, para algunas personas todos los días.....	22
10. El hábito de generar ingresos.....	22
11. El hábito de organizar nuestros ingresos y egresos.....	23
12. El hábito de buscar inversiones.....	23
13. Buscar que la actitud se convierta en un hábito de vida.....	23
6. Para tener en cuenta.....	25
7. Práctica.....	26
8. Análisis y discusión individual.....	27
Aplicación.....	28

Capítulo 02

Las Finanzas.....30

1. ¿Por qué las finanzas en nuestras vidas?.....	33
2. ¿Cuánto debemos saber de las finanzas.....	36
3. Las habilidades blandas.....	40
Manejo del Tiempo.....	41
La capacidad de comunicación.....	41
El liderazgo.....	42
Manejo del estrés.....	42
La confiabilidad.....	42
La creatividad.....	43
Persuasión.....	43
La colaboración.....	44
La adaptabilidad.....	45
4. Las habilidades duras.....	46
Formación y certificación.....	46
Experiencia.....	47
Habilidad técnica.....	47
Entrenamiento.....	47
Los idiomas.....	47
La capacidad de investigación.....	47
5. La generación de ingresos y tipos de ingreso.....	48
Los tipos de ingresos.....	49
Ingresos directos o activos.....	49
Ingresos indirectos o pasivos.....	49
Alternativas de generación de ingresos pasivos a través de emprendimientos.....	50
6. Los costos y los gastos.....	54
Los presupuestos.....	57
7. El ahorro.....	58
8. Para tener en cuenta.....	60
9. Práctica.....	61
10. Análisis y discusión individual.....	62
Aplicación.....	63

Capítulo 03

Las cuentas y la contabilidad.....66

1. ¿Qué es la contabilidad?, ¿qué debemos saber?....	67	Utilidad de a Ecuación Patrimonial.....	88
La contabilidad en las empresas.....	70	8. Estructura básica financiera.....	89
Hechos económicos, finanzas y contabilidad.....	71	Informe de situación.....	89
2. La contabilidad, herramienta para la toma de decisiones financieras.....	73	Informe de resultados.....	91
Las transacciones.....	74	9. Análisis financiero.....	92
Los registros contables.....	74	Análisis vertical.....	92
Los libros de contabilidad.....	74	Análisis horizontal.....	94
Los Estados Financieros.....	74	Indicadores Financieros.....	96
Costos y Presupuestos.....	75	Capital de trabajo.....	96
Formulación y Evaluación de Proyectos.....	75	Días de Cartera.....	97
Valoración de empresas.....	75	Días de inventario.....	97
3. Normas que rigen la contabilidad.....	76	Días de proveedores.....	98
4. Cualidades de la información contable.....	77	Nivel de endeudamiento.....	98
Relevancia.....	77	Rentabilidad del Activo.....	99
Representación fiel.....	77	Rentabilidad del patrimonio.....	99
Comparabilidad.....	77	10. Contabilidad Personal.....	100
Verificabilidad.....	78	¿Cómo llevas la cuentas?.....	100
Oportunidad.....	78	¿Qué informes financieros se pueden utilizar a nivel personal?.....	104
Comprensibilidad.....	78	¿Cómo entender mis finanzas?.....	105
5. Las Cuentas.....	78	El control.....	110
Esquema de la cuenta T.....	79	11. Para tener en cuenta.....	112
Registro en la cuenta T.....	79	12. Práctica.....	112
Saldos de la cuenta T.....	80	13. Análisis y discusión individual.....	113
Clasificación de la cuenta T.....	80	Aplicación.....	114
Plan Único de Cuentas.....	82		
Naturaleza y dinámica de las cuentas.....	82		
6. La partida doble.....	85		
Significado, importancia y aplicación de la partida doble.....	85		
Asientos contables.....	86		
7. La ecuación patrimonial.....	87		
Definición de ecuación patrimonial.....	87		

Índice

Capítulo 04

Inversiones.....116

1. ¿Qué son las inversiones?	117
Los ingresos directos o activos.....	121
Otra clase de ingresos son los ingresos indirectos o pasivos.....	121
2. Costos, Gastos e Inversiones	122
3. La tasa de oportunidad	125
4. El costo de capital	126
Aspectos necesarios para tener en cuenta en el análisis del costo de capital.....	126
Costo de Capital de las fuentes de Financiamiento.....	127
Ejemplo de cómo calculamos el costo de las fuentes de financiamiento.....	127
5. La generación de Valor	128
6. Alternativas de inversión	130
Clases de inversión.....	131
Fondos de inversión.....	132
Invertir en acciones y bonos.....	132
Depositos a plazo y renta fija.....	133
7. Para tener en cuenta	139
8. Práctica	140
9. Análisis y discusión individual	142
Aplicación	142

Capítulo 05

Los préstamos y la financiación.....144

1. La financiación	145
2. Componentes de la financiación	147
3. Tipos de fuentes de financiación	149
Comerciales.....	150
Laborales.....	150
Fiscales.....	151
4. Sistemas financieros	152
5. Requisitos de la financiación	153
Sujeto a crédito.....	154
Garantía.....	154
Fuente de pago.....	155
6. Control de la financiación	156
7. Deudas Malas	158
Tarjetas de crédito.....	158
Compra de vehículo.....	159
Compra de bienes suntuosos y lujos.....	160
Inversiones de alto riesgo.....	160
Pagar vacaciones a largo plazo.....	161
Endeudarse para pagar otras deudas.....	161
8. Deudas buenas	162
9. Prestamos a largo plazo	164
10. Prestamos a corto plazo	167
11. Para tener en cuenta	168
12. Práctica	169
13. Análisis y discusión individual	170
Aplicación	170

Capítulo 06

El Plan.....172

1. Los pronósticos y las proyecciones financieras.....	173
¿Qué es un plan financiero?.....	174
2. El Diagnóstico.....	174
Para tener en cuenta.....	176
3. La Estrategia.....	176
3.1. Sueños y fantasías.....	178
3.2. Metas específicas.....	180
Encontrar nuevas maneras para diversificar ingresos.....	180
Pagarse primero a si mismo.....	181
Eliminar deudas malas.....	181
Encontrar alternativas de inversión.....	182
Considerar posibilidades financieras.....	182
Construir un presupuesto.....	182
Hacer seguimiento anual, mensual, semanal y diario.....	183
4. Técnicas de Proyección.....	183
4.1. Técnicas Cualitativas de Proyección.....	184
Consultar expertos o especialistas.....	184
Modelo Canvas.....	186
4.2. Técnicas Cuantitativas de Proyección.....	189
Crecimiento económico.....	190
Crecimiento mínimo de la economía (CME).....	190
5. Estructura de plan financiero.....	191
5.1. Proyección de ingresos.....	191
Salarios.....	191
Honorarios.....	192
Comisiones.....	192
Inversiones inmobiliarias y Arrendamientos.....	192
Acciones.....	194
Mercado de divisas.....	194
Creacion de empresas.....	194
5.2. Proyección de egresos.....	195
El ahorro.....	196
La financiación.....	196
Los gastos.....	196
5.3. Contrucción de flujo de efectivo (El Plan).....	197

6. Para tener en cuenta.....	200
7. Práctica.....	202
8. Análisis y discusión individual.....	203
Aplicación.....	204

Capítulo 07

La riqueza y la generación de valor.....206

1. La riqueza.....	207
Ahorar dinero.....	207
La riqueza material y la riqueza inmaterial.....	208
La riqueza financiera o económica.....	208
La riqueza social.....	208
La riqueza moral.....	208
La riqueza cultural.....	208
La riqueza intelectual.....	208
La riqueza corporal.....	209
1.1. La riqueza y la generación de valor.....	209
1.2. ¿Por qué generar valor?.....	212
2. ¿Por qué debemos crecer?.....	215
3. Los secretos de la riqueza judía.....	216
El conocimiento.....	216
El trabajo con ética, honestidad y dedicación.....	217
Mantener una buena reputación.....	217
Cultivar y mantener una red de contactos.....	217
Mantener unas relaciones de inversión.....	217
Los ingresos a partir de los negocios propios.....	217
Siempre tiene presente la responsabilidad social....	218
4. ¿Por qué son importantes las utilidades?.....	218
5. La diferencia entre rico y tener riqueza.....	220
5.1. ¿Rico o adinerado? ¿Cómo le gustaría verse?.....	222
5.3. La riqueza de las Naciones.....	224
6. Para tener en cuenta.....	227
7. Práctica.....	228
8. Análisis y discusión individual.....	229
Aplicación.....	230

01

01

Capítulo

Los Hábitos
en Nuestra Vida

01



1. Los Hábitos y nuestra vida

Empecemos por decir que un hábito es aquella conducta humana, repetitiva, recurrente, sistemática, con una importante característica: puede ser desarrollado mediante la repetición continua del mismo varias veces de manera consciente y, luego, lo guardamos en nuestra mente subconsciente hasta que hace parte de nuestra vida: cuando está en nuestro subconsciente, significa que logramos crearlo como un hábito. Por lo anterior, todo lo que pensamos, decimos y hacemos se constituye en resultados de nuestros hábitos, que durante muchos años han estado en nuestra vida, en el subconsciente y tal vez no lo sabemos, por no darnos cuenta de forma consciente que están ahí. La afirmación más contundente, es

que la calidad de nuestra vida depende de nuestros hábitos, por ejemplo; si tenemos un problema de sobrepeso o tenemos problemas de salud, es por no tener el hábito de hacer actividad física o de alimentarnos con una dieta que beneficie nuestra salud.

Esa estrecha relación, que parte de la convivencia con nuestros hábitos, debe ser muy productiva y eso depende de cada uno de nosotros, en la medida que nos conozcamos a fondo para saber cómo estamos llevando nuestra vida. El primer paso está relacionado con la identificación de los mismos y es lo que vamos a aprender a hacer para poder cambiarlos, mantenerlos o mejorarlos.

Los tipos de Hábitos

Hay varios tipos de hábitos, los que nos hacen bien y los que nos hacen mal. Es muy sencillo y desde pequeños aprendimos de lo que hacemos que puede o no afectarnos qué es bueno o qué es malo; esta sencilla escala de valor la identificamos permanentemente y solo basta con medir nuestros actos de forma consciente y sabremos qué estamos haciendo bien o qué estamos haciendo mal.

Por años podemos haber hecho algo que se convirtió en un hábito, por ejemplo, el cenar muy tarde después de las 10 de la noche, con una carga de carbohidratos y calorías muy alta para nuestro organismo, podemos pensar, y hasta afirmar, que eso no es malo, porque lo hemos hecho siempre; pero, de repente y después de 15 o 20 años de hacerlo, enfermamos del colon o del estómago, o de un sobrepeso incontrolable y, después de un estudio médico científico, nos valoran e indican que no podemos seguir con ese hábito malsano de cenar a esa hora.

Es muy posible que lo anterior esté relacionado con un trabajo nocturno, o que soy noctámbulo y no voy a la cama antes de las tres de la madrugada. Aunque es posible que no me afecte en el mediano plazo, el impacto sobre el metabolismo si lo hará.

Por otro lado, los tipos de hábitos que nos hacen bien, como los hábitos saludables relativos a desarrollar a diario una actividad física y una alimentación balanceada en proteínas, carbohidratos y azúcares; hábitos para ser más felices, los relacionados con hacer lo que nos gusta; así como los hábitos que mejoran nuestro estado de ánimo y nuestra autoestima. Iniciamos de esta manera una carrera de acciones relacionadas con nuestros hábitos que debemos aprender a identificarlos para poder transformarlos o sostenerlos.

Una persona debe adoptar, para su vida, algunos hábitos productivos que sirvan como complemento para poder alcanzar sus metas y objetivos de vida. Vamos ahora a analizar el producto de una valiosa investigación de vida, fácil de implementar y de aplicar, pero de una gran profundidad e impacto en el ser humano, que nos brindará los elementos y las herramientas básicas para consolidarse como un ser humano de resultados, porque se propuso unas metas y objetivos que logró alcanzar.



En la formulación de una meta, cada persona deberá ser muy concreta y precisa.



Las metas y los objetivos en la vida de una persona deben ser parte de su estructura como ser humano; es necesario que pueda medir los objetivos y las metas que quiera alcanzar en el corto y mediano plazo, formulando metas sencillas, fácilmente alcanzables y precisas, que le permitirían lograr lo que se propone. En la formulación de una meta, cada persona deberá ser muy concreta y precisa.

A manera de ejemplo, aprender el manejo de la herramienta Excel, lograr -a tiempo- construir su flujo de caja, planear sus ingresos, planear sus gastos, buscar otras alternativas de ingresos, entre otras, son metas que una persona puede plantear, dichas metas, en conjunto y de forma organizada, se convertirán en objetivos. Para seguir con el ejemplo: identificar unos ingresos que le permitan asegurar la calidad

de vida esperada, usar una herramienta para la administración de sus costos y gastos, nos pueden permitir tener un objetivo como el de hacer nuestra planeación financiera. Como se aprecia, la base de los objetivos son las metas, es decir, un conjunto de metas se convierten en un objetivo, pero la base de las metas son las acciones, por lo que un conjunto de acciones son una meta, pero la base de las acciones son los hábitos, y estos últimos son sin duda, el punto de partida para mejorar nuestras condiciones de vida, pues son los hábitos los que marcan nuestras acciones, determinan los alcances de nuestras actividades y permiten que logremos metas y objetivos personales, de forma muy sencilla y práctica. Es por esta razón que, en este corto estudio, nos vamos a centrar en reflexionar acerca de la manera cómo definimos y determinamos nuestros hábitos.

Para ilustrarlo, así aprendimos a nadar: al principio buscamos coordinar los movimientos y cometimos muchos aciertos y equivocaciones, de una u otra forma el subconsciente lo capturó y hace parte de nuestra vida. Así las cosas, es evidente que nuestro comportamiento en el día a día es el resultado de muchos hábitos, que de una u otra forma hemos desarrollado y, en algunos casos, solo porque los hacemos día a día y no nos damos cuenta; es más, en muchas oportunidades, no sabemos ni siquiera, porque hacemos algo, o por qué

tenemos o no unos resultados en nuestra vida. En otras ocasiones, porque se presenta una contingencia o un hecho que marca nuestras vidas y nos vemos obligados a desaprender ese hábito o comportamiento para aprender uno nuevo, lo cual nos enseña que los hábitos los podemos aprender y cambiar, si nos proponemos hacerlo para mejorar nuestra forma de vivir. Un ejemplo lo ilustra nuestra alimentación, las horas en las que comemos, qué actividades realizamos los viernes por la tarde, o los domingos en la mañana, lo que hacemos cada día o cada semana, todos, son hábitos que hemos aprendido y que podríamos cambiar.

Pensemos que, de repente, un día debemos ir al médico porque nos sentimos muy enfermos, nos estamos fatigando con facilidad, no estamos durmiendo bien, etc. El médico nos hace un examen y presenta un diagnóstico que evidencia un problema de salud que debe ser tratado y decide remitirnos al nutricionista; al valorarnos este profesional, recomienda una dieta, con unos tiempos de alimentación, unas raciones y opciones de alimento, que nunca antes habíamos consumido, pero ante la necesidad de mejorar nuestra salud, la dieta se debe realizar y es cuando decidimos aprender



Es por ello que se afirmaba anteriormente que son cientos de hábitos los que integran nuestra vida, que hay muchos buenos, pero otros que debemos y, que fácilmente, podemos cambiar.



a utilizar otros alimentos, cambiar los horarios, entre otros, y lo hacemos de forma “consciente” repetitiva, recurrente y sistemática, el resultado es que logramos cambiar un hábito que hacía daño a nuestra salud, producto de una mala alimentación. Es por ello que se afirmaba anteriormente que son cientos de hábitos los que integran nuestra vida, que hay muchos buenos, pero otros que debemos y, que fácilmente, podemos cambiar.

2. ¿Cómo conocemos nuestros hábitos y sabemos cuándo los debemos cambiar?

Conocer y cambiar un hábito es un ejercicio muy sencillo, se trata de revisar nuestras actividades de forma consciente y buscar cambiar que según parámetros altos de crecimiento debamos cambiar, ahora nos preguntamos ¿cómo lo cambiamos? cuando de forma repetitiva, recurrente y sistemática hacemos de nuevo lo que queremos cambiar. Por ejemplo, en el caso de que sea incumplido en mis citas o en mi llegada a trabajar y a raíz de este hábito me he dado cuenta que he perdido oportunidades lo importante es iniciar desde el día de mañana programando y planeando mejor mi día, levantándome antes, una vez despierte levantarme de la cama y entrar enseguida al baño, revisando cada uno de las actividades que hago antes de salir de casa y de esta forma, volverlas a repetir todos los días de la misma forma durante mínimo 14 días seguidos, tratando de llevarlo hasta los 21 días, preferiblemente; por ello, continuamente, todas las noches antes de ir a la cama, repasar lo que haré, fijar la hora para llegar al trabajo y revisar los pasos y cumplirlos para llegar temprano al trabajo; con esas acciones lograré alcanzar este hábito.

Otro sencillo ejemplo para entender cómo se forma un hábito en nosotros, se ilustra cuando aprendemos a montar una bicicleta: debemos mantener el equilibrio al tiempo que vamos pedaleando, ir con la espalda derecha, mirar hacia adelante, reconociendo el entorno, etc. Cuando estamos aprendiendo, vamos muy concentrados en cómo hacerlo, una y otra vez. Cuando tenemos esas variables controladas y lo repetimos continuamente, hemos aprendido para siempre. No se nos olvidará, porque lo hicimos continua, repetida y sistemáticamente, ahí quedará.



Así funcionan los hábitos en nuestra vida, van al inconsciente y luego que los adoptamos, podemos ir haciendo otras cosas, como hablar por celular, escuchar música, hablar con otras personas, sosteniendo algo y al mismo tiempo ir manejando la bicicleta. Esa gran capacidad que tiene nuestro cerebro de guardar los hábitos y permitirnos ser multifuncionales, tiene una doble vía sobre la que hay que tener cuidado, porque

una vez están en el inconsciente, lo vamos a hacer como lo aprendimos y repetimos, lo cual puede ser negativo cuando las acciones que repetimos son perjudiciales y limitan nuestra tranquilidad, las posibilidades de mejores ingresos, de mejores trabajos, de tener el auto que queremos, el apartamento que soñamos, entre otros. Serán imposibles de alcanzar, teniendo acciones negativas que nos resten crecimiento.

3. Las relaciones personales y los hábitos

Es claro que, si hay buenos hábitos, habrá buenas relaciones interpersonales. Los valores como el respeto, escuchar al otro, valorar las demás acciones, reconocer lo que los demás hacen, orden, disciplina, entre otros, son para algunos unas “virtudes”, pero que las podemos convertir en hábitos de vida, que seguro podrán permitir lograr unas mejores relaciones personales muy sanas, bien correspondidas y sin prejuicios.

Las relaciones personales son la clave para el logro de nuestras metas y objetivos, en ellas encontramos oportunidades, ayudas y apalancamiento a nuestras acciones. Un buen relacionamiento nos permite contar cada vez más, con más personas y ello será



sinónimo de crecimiento, logros y mejores resultados para nuestra vida. El trabajar, estudiar o conocer a más personas, siempre será un sinónimo de crecimiento en nuestras vidas.

En algunas oportunidades hemos percibido cómo perdemos a nuestra pareja, a un amigo o nos distanciamos de seres muy queridos, o de nuestra familia, es aquí donde podemos decir que son nuestros valores, nuestras virtudes y nuestras acciones hechas hábitos en nuestra vida el fondo de esto, podemos en alguna oportunidad considerar que nadie nos comprende y que el planeta va en nuestra contra, que nadie nos entiende o que todos nos atacan; aquí sería muy valioso mirar y revisar nuestros hábitos. Si tenemos menos personas a nuestro lado, o nuestras ideas o nuestros negocios no crecen, debemos mirar qué está pasando con nuestras relaciones interpersonales.

4. Los hábitos y el dinero

El dinero está asociado con nuestro comportamiento y acciones de vida, como el consumo, la impulsividad, el ahorro, la administración, la disciplina, la inversión, la búsqueda de más fuentes de ingresos, el

trabajo. Entre otras acciones que se pueden convertir en hábitos y a su vez estos, en dinero.

De esta secuencia de eventos se deriva el éxito, palabra que podemos entender como un conjunto de objetivos alcanzados a lo largo de nuestra vida, y que algunos pueden considerar que los acerca a la felicidad, como, por ejemplo, ser profesional, tener un buen trabajo, un buen auto, viajar alrededor del mundo, tener una buena y cómoda casa, etc. La base de todo esto, como lo planteamos antes, está en que tengamos unos hábitos constructivos alrededor del dinero, y que, es posible que con solo uno o dos de estos hábitos, nosotros logremos relacionar nuestras metas y objetivos a esos hábitos y de esta forma llegar al éxito.

Ahora, nos referiremos a algunos hábitos de vida, que las personas pueden adoptar, repetir y aprender para lograr las metas que a su vez se conviertan en objetivos.. Son sencillos, fáciles de implementar, de aprender, de repetir. Con este punto de partida, es claro que, con hábitos constructivos, podemos lograr más fácilmente las metas y a su vez los objetivos para nuestras vidas y es claro entonces, que los resultados de vida no llegan por suerte y azar: llegan porque trabajamos para lograrlo, y los resultados de ese trabajo dependen de cada uno de nosotros.

En lo descrito observamos que es indiscutible la relación entre los hábitos y el dinero, por ello debemos tener claro y conocer nuestros hábitos, ellos serán la base de nuestras acciones, las que nos permitirán, a su vez, tener mejores resultados.



5. El desafío personal

El desafío personal, entonces, consiste en que, a cada acción de vida, se le debe designar un hábito que produce la acción y este hábito podemos compararlo con un estándar alto de cumplimiento (por ejemplo, si queremos mejor salud hoy y en el futuro, debemos alimentarme muy balanceadamente, con alimentos naturales y saludables, comer a las horas que son, con calorías equilibradas, todos son hábitos que seguro van a permitirnos tener una mejor salud). Por ello, se plantean alternativas que son producto de un detallado estudio de los hábitos que consideramos más relevantes. Sin duda hay muchos más, que podrán ser parte de un proceso posterior de investigación, pero

si estos que proponemos son adoptados, realizados de forma recurrente y sistemática, lo habrán logrado para sus vidas. Algunos de los hábitos que las personas pueden adoptar son:

1. El hábito del ahorro:

Generalmente, gastamos más de lo que ganamos, es decir, siempre estamos en déficit. Este hábito negativo lo debemos cambiar, está asociado con otros hábitos que también vamos a analizar y serán muy sencillos de identificar y de implementar en nuestras vidas. Como hábito, se estima que deberíamos ahorrar, mínimo, el

30% de lo que ganamos, no importa que creamos sea muy poco, pero es realmente la base para poder desarrollar con buenos resultados este hábito. Será el único medio que nos va a permitir tener otros hábitos que complementen la búsqueda de resultados en otros aspectos de nuestras vidas.

2. Alimentación sana:

Este hábito garantizará una mejor salud a futuro, más energía, más ánimos de vida, mejores jornadas de concentración y trabajo, vigilando los horarios de alimentación.

3. Hacer ejercicio:

Por lo menos cuatro veces a la semana: esta actividad física, sumada al hábito de una alimentación sana, es la garantía de una vida sana.

4. Los horarios de trabajo:

Estos deben ser un hábito, pues se recomienda trabajar cuando la sociedad está activa; si bien es cierto algunos creativos son noctámbulos, es un hábito que vale la pena revisar pues es en el día cuando la sociedad está activa, y el trabajar en la noche implica que cuando se pueden generar oportunidades profesionales, hay cansancio e incumplimiento.

5. El hábito de consumir energizantes, alcohol o sustancias psicoactivas:

Desvían los objetivos de vida, vuelven al ser humano más lento para pensar y poco productivo, lo aleja de las buenas oportunidades, de su familia y, adicional a ello, este hábito de vida se lleva su dinero.

6. Los horarios de descanso:

Deben tener unos tiempos mínimos de descanso que el cuerpo requiere para recuperarse, respetarlos y mantener esos horarios de forma permanente.

7. La lectura:

Es un importante hábito para cada uno de los seres humanos, pues es fuente de cultura, de conocimiento, de proyección, por lo que es importante proponerse leer cada vez más, y modificar algunos hábitos que pueden ser menos productivos, como ver algunos programas en la televisión que no aportan al crecimiento, pero quitan tiempo y productividad, un Reality Show o una serie de televisión pueden ser improductivos, igual que algunas telenovelas.

8. Cumplir las citas y las entregas a tiempo, los horarios y los compromisos:

Es un hábito que se puede desarrollar con tiempo para entregar los compromisos de trabajo en las fechas señaladas, y cumplir siempre, este hábito de cumplimiento y entrega será la base para ser cumplidos en nuestro trabajo, responsables y lo más importante, tener una gran reputación, que cada vez trae más oportunidades de trabajo y de negocios.

9. Las salidas los fines de semana o, para algunas personas todos los días:

Son hábitos en los que, si no existe un objetivo claro para estas salidas, producen pérdida de tiempo y de dinero, de relaciones efectivas, y generan consecuencias personales, como la falta de concentración. Identifica y controla este hábito en tu vida.

10. El hábito de generar ingresos:

Somos generadores de ingresos hoy para vivir, invertir y garantizar nuestra estabilidad en el largo plazo, objetivo que conlleva a una gran responsabilidad de parte nuestra. Por ello, el hábito de la gestión de vida es producir más ingresos, diversificar los ingresos, buscar más fuentes de ingresos. Primero son los ingresos que los gastos, pues son los que determinan qué puedo gastar si queremos alcanzar la mayoría de las metas descritas, como el auto, la casa, ser un trabajador bien pago, o un empresario exitoso, etc.

11. El hábito de organizar nuestros ingresos y egresos:

Es un hábito sencillo que consiste en construir nuestro flujo de caja. Un proceso de planeación sencillo, para lo que se deben conocer los ingresos y los gastos fijos al detalle, cada día, si se conocen, se pueden controlar y cambiar aquello que genere desequilibrio, tener muy claro cuántos son los ingresos, uno a uno, cuanto día a día o semana a semana o mes a mes. De la misma forma, todos los egresos, los gastos, los pagos de créditos, las compras de activos, todos los egresos, detallados y concretos, los comparamos en una misma columna por fechas y decidimos que podemos y debemos cambiar, generar mayores ingresos o eliminar gastos innecesarios.

12. El hábito de buscar inversiones:

Cómo invertir con la diferencia de ingresos y gastos, debemos generar excedentes y buscar las oportunidades de Inversión. Siempre hay oportunidades, si la búsqueda constante de las inversiones lo hacemos un hábito, seguro encontraremos permanentemente opciones de crecimiento y retorno.

13. Buscar que la actitud se convierta en un hábito de vida:

Lo más importante es estar dispuesto a alcanzar un objetivo determinado, con optimismo y dedicación, aunque la actitud termina siendo una conducta, es una forma habitual, permanente, repetitiva de sentir, pensar y actuar. Los anteriores son hábitos, por ello la actitud se fundamenta en hábitos.

Con los trece hábitos anteriores, en caso de que decidamos implementarlos en nuestras vidas, es seguro que lograrán las metas y objetivos que se propongan. ¿Por dónde debemos iniciar a conocer sus hábitos? Primero, revisemos de forma consciente todo lo que hacemos cada día y qué está pasando con nuestra vida, ¿qué amigos tenemos?, ¿cuánto ganamos?, ¿qué frustraciones tenemos?, ¿qué restricciones y limitaciones tenemos? Con esta información, construimos un sencillo diagnóstico, comparamos los hábitos propuestos con los nuestros, y los describimos completamente, iniciemos por uno, luego por dos, los que consideremos que pueden sernos útiles, construyendo metas con cada uno de ellos y a partir de esas metas, fijar los objetivos.



**buscar para
nosotros una vida
plena de bienestar
y de calidad
de vida.**



Como se ha referido, podemos ir implementando esos hábitos en el tiempo, pero es necesario tener la decisión para hacerlo; vamos a la búsqueda de un mejor futuro para nosotros y nuestras familias, vamos

a hacer realidad nuestros sueños, a hacer realidad nuestras aspiraciones, y buscar para nosotros una vida plena de bienestar y de calidad de vida.

Por último, les dejamos una sencilla ilustración que puede ser el origen para que cada persona construya su paso a paso, su metodología, esta no es rígida, pero debe tener mucha dedicación, disciplina, consciencia y lo más importante: la mejor actitud para alcanzar lo que quieren en sus vidas.



6. Para tener en cuenta:

1. Evite en su exterior el caos, arregle y ordene sus cosas, mantenga todo al día y organizado, su cama, su ropa, su sitio de trabajo, sus documentos privados y verá que su interior estará igual. El caos es una crisis externa o interna en nuestras vidas que afecta la armonía. Conozca y controle sus hábitos: verá cómo sus acciones y resultados cambian.
2. Siempre investigue, busque, compare, analice. Cualquier decisión que deba tomar, en su vida o en su emprendimiento, analícela, nunca tome decisiones sin investigar, sin comparar y peor tomar decisiones sobre temas que no se conozcan, disminuya siempre el nivel de riesgo que una mala decisión puede impactar en su vida.
3. En algunas oportunidades debemos aprender a decir que no; esta es la base del cumplimiento y de la seriedad de nuestra palabra, muchas veces decimos a todos que sí, que vamos a ir, a entregar, a llevar, a pagar, a resolver y no se hace, precisamente, porque nos comprometemos en un sitio y en otro, con varias personas y no cumplimos.
4. Poner atención a los detalles es importante para aprender a planear, cuando tenemos en cuenta todos los detalles, los resultados serán impecables porque se tomarán todas las previsiones y porque ello nos permitirá resolver las eventualidades antes de que se presenten, cuando se conocen los detalles las soluciones serán más sencillas y los problemas menos complejos o graves.
5. Mantener y ejercitar una mentalidad emprendedora, ello le facilitará llegar a la independencia financiera, iniciar los negocios y ver las oportunidades donde otros no las ven y trabajar hacia los objetivos que se proponga.
6. Mantener el propósito de servir a nuestros semejantes, por encima del dinero y del interés económico, es clave para mantener la razonabilidad y el equilibrio de nuestras decisiones, ello nos ayudará a amar lo que hacemos y a mantener el respeto por las demás personas.
7. Conocer y razonar siempre sobre sus hábitos, ello le permitirá llevar siempre la iniciativa de sus acciones, te permitirá ser un líder en tu zona de influencia, y esta será la principal característica para ser un buen líder de su destino.

8. Siempre controle sus impulsos, sus sentimientos, sus incomodidades; el autocontrol nos permitirá ser más ecuanimes y razonables, nos permitirá siempre tomar decisiones más productivas y con mejores resultados.
9. La sabiduría es más útil que el dinero, la sabiduría tiene un principio: escuche más y hable menos, y las circunstancias le permitirán tomar las mejores decisiones.
10. Tome un descanso regenerador, los domingos o cualquier día de la semana, tome un espacio para usted y su familia, donde haga algo diferente que le permita entender cómo va su vida, evaluar lo que estás haciendo y seguir proyectando su vida.
11. Refuerce hábitos sanos para su vida, una alimentación con nutrición balanceada, baja en calorías, reduzca la ingesta de sal, azúcares, bebidas gaseosas, jugos industriales.
12. Haga ejercicio por lo menos cuatro (4) días a la semana, eliminando el sedentarismo y buscando actividades sanas que permitan mantener niveles más saludables en su vida.
13. Reduzca al mínimo, el ideal es eliminarlos de su vida, la ingesta de alcohol, cigarrillo, sustancias alucinógenas, medicamentos no prescritos y necesarios en su vida.

7. Práctica

1

Es importante buscar más lecturas de apoyo o referencia, para entender mejor el tema. Tener más información va a facilitar lograr para sus vidas lo que nos proponemos.

2

Conozcamos videos que le ayuden a identificar sus hábitos, como hacer cambios sobre ellos

3

Cada vez que reconozcamos un hábito que debe cambiar o mejorar, revisemos de forma consciente y hagamos un plan de trabajo que nos permita llegar en 21 días a la adopción de la mejora o cambio en el hábito.

8. Análisis y discusión individual

1 ¿Qué es un hábito?

2 ¿Cómo identifico mis hábitos?

3 ¿Cuáles hábitos debo identificar?

4 ¿Cuántos días necesito para identificar un hábito?

5 ¿Cuántos días necesito para cambiar un hábito en mi vida?

6 ¿Por qué los hábitos son la base de nuestras acciones?

7 ¿Cuándo cambiamos algunos hábitos cuáles serán los cambios en nuestra vida?

8 ¿Cuál es la relación entre los hábitos y nuestras relaciones interpersonales?

9 ¿Por qué están relacionados la prosperidad con los hábitos?

10 ¿Cuál es su desafío personal frente a sus hábitos de vida?

11 ¿Cuál es la relación entre hábitos y acciones, cuál es la relación entre acciones y logros?

12 ¿Cuál es la relación entre hábitos saludables alimenticios y de ejercicios, con los logros de la vida?

13 ¿Por qué el emprendimiento y la búsqueda de opciones de nuevos ingresos debe ser para nosotros un hábito?

Aplicación

1. Hacer el diagnóstico (Inventario personal) de hábitos actuales suyos, para identificar sus hábitos, como se dijo estos se identifican de forma consciente.
2. Elaborar un listado de hábitos identificados.
3. Confrontar el listado de hábitos identificados con los hábitos propuestos y convenientes para usted.
4. Seleccionar con cuál de ellos va a iniciar el proceso de cambio.
5. A partir de cada hábito, construya una meta clara precisa, concisa, en un tiempo determinado.
6. A partir de las metas, agrúparlas por órdenes de acción o relación.
7. A partir de ellas, construir unos objetivos, a estos los deben ubicar en el tiempo, cuándo se van a alcanzar y cómo los van a alcanzar.
8. Es necesario hacer seguimiento constante a cada uno de los hábitos, metas y acciones que nos hemos propuesto cambiar.

Los hábitos y nuestra vida



Hábitos que nos hacen bien



Hábitos saludables



Metas y objetivos de vida



Conocernos y cambiar conscientemente los hábitos

Hábitos en lo cotidiano



Relaciones personales y hábitos



Hábitos y dinero



Desafíos personales



Hábito de la lectura

Alimentación sana

Ejercicio y deporte

Horarios laborales vs
horarios de descanso

Hábitos del ahorro
y generación de ingresos

Hábito de
buscar inversiones

002

02

Capítulo

Las finanzas

02



Definimos las finanzas como la ciencia y arte de manejar el dinero. Este importante aspecto de cómo manejamos el dinero en nuestras vidas es la diferencia entre poder administrarlo bien o no. Es ahí donde hay que diferenciar dos aspectos importantes: no podemos confundir las finanzas con la contabilidad. Debemos tener en cuenta que las finanzas inician donde la contabilidad termina. Es decir, la contabilidad termina en los informes o estados financieros, pero ese es el punto de partida de las finanzas, donde desarrollaremos técnicas y métodos

para administrar todo lo relacionado con el dinero y la gestión de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos y gastos. La contabilidad es una parte de las ciencias económicas, de hecho, le dedicamos un capítulo a la contabilidad con el propósito que podamos apropiarnos la mayor cantidad de conocimiento que nos permita, tener unas finanzas personales controladas.

Aunque desde pequeños hemos escuchado hablar de finanzas, conociendo que en algunas familias hablar de dinero o de finanzas era pecado o para personas pecadoras, alrededor del dinero se crearon muchos mitos que nos llevaron a tener prevención y hasta miedo a este tema. Desafortunadamente los responsables de nuestra educación, el Estado, los colegios, las universidades, nuestras familias, nunca se preocuparon porque conociéramos

o aprendiéramos con claridad sobre este tema, aunque, sin excepción nos concierne a todos. Quienes hemos tenido la oportunidad de acercarnos al mismo lo hemos hecho más por iniciativa propia que por nuestro sistema educativo. Ahí está gran parte de la responsabilidad del porqué no tenemos claridad en la búsqueda de objetivos que garanticen nuestra libertad financiera, a través de un buen manejo de nuestras finanzas. Es más, otros responsables de nuestra formación se encargaron de que estos temas fueran de difícil comprensión y de hacer que las herramientas se hicieran muy complejas de entender, de tal forma que más se alejaban las personas de poder manejar sus finanzas. En algunas culturas como la judía, el concepto en sus principios e incluso en su libro sagrado, les ha permitido prepararse para conocer sus finanzas y, desde niños, interiorizar, apli-

car y convertir en hábitos, posteriormente en actitud, principios de vida, hasta llevarlos a ser en promedio los seres humanos más ricos del planeta. Los invito a conocer más de esta milenaria e importante cultura que nos permite tener metodologías y mecanismos para que aprendamos a interiorizar los temas financieros de forma más sencilla, más productiva y con los mejores resultados. Lo anterior nos enseña que las finanzas son parte de nuestra vida, que debemos apropiarnos e interiorizarlas. Siendo así las cosas, si las finanzas deben estar en nuestras vidas, por qué no aprovecharlas y hacerlas más productivas, conociéndolas, manejándolas, aplicándolas y utilizándolas para asegurar el control de nuestro futuro.

El capítulo de este libro sobre los hábitos para la vida, nos dejó un importante aporte que debemos implementar para lograr que este proceso de adoptar e interiorizar las finanzas en nuestras vidas se haga de forma permanente, definitiva y productiva.

1. ¿Por qué las finanzas en nuestras vidas?

El objetivo primordial de las finanzas es el de tomar decisiones informadas, es decir, conociendo y sabiendo lo que hacemos. En ese orden de ideas, las finanzas deberán estar en nuestras vidas para tomar decisiones con resultados más productivos para nuestro futuro, esto se hace efectivo cuando tenemos la información necesaria.

El conocimiento de las finanzas nos permitirá desarrollar las competencias para gestionarlas, debido a que en la vida tenemos dos grandes roles frente a nuestra estabilidad y calidad de vida. Esos son: producir ingresos e invertir para producir otros ingresos.

Los dos puntos anteriores marcan nuestro destino. El producir ingresos implica formarnos, aprender un oficio o un arte y con eso percibir unos ingresos para sostenernos y a partir de ello poder ahorrar una parte de esos ingresos. Luego, el ahorro nos lleva al segundo rol y es el de poder invertir ese ahorro, para lograr tener a futuro más ingresos, que permitirán que logremos la calidad de vida que todos ne-

cesitamos y queremos. Los dos puntos anteriores tienen que ver con las finanzas, porque si bien los ingresos se producen con nuestro trabajo, debemos tener en cuenta que debemos tener por lo menos un plan para administrarlos bien, de tal forma que podamos vivir de ellos y tengamos para ahorrar. El segundo rol requiere de herramientas financieras, para lograr los mayores niveles de crecimiento financiero de todas nuestras decisiones, de tal forma que estas nos permitan crecer y generar valor.

Cuando nos preguntamos por qué las finanzas en nuestras vidas, es tal vez porque podemos pensar que nosotros no nacimos para los números, menos para construir planes. En este punto entenderemos que las finanzas personales son una competencia básica que debemos desarrollar, debido a que no las podemos delegar ni desplazar, somos nosotros mismos quienes tenemos que aprender a tener un dominio y control sobre nuestras finanzas, para ello debemos apropiarnos de herramientas muy sencillas aplicables a nuestras situaciones y decisiones. No son técnicas sofisticadas

ni complejas, pero sí será necesario que hagamos una revisión de las herramientas y las interioricemos, pero, lo más importante, las utilicemos en nuestro día a día. Ello será lo que nos permitirá en el futuro crecer en ingresos y calidad de vida, pero ahí está la más importante de las justificaciones: garantizar más ingresos en nuestra vida.



porque como sabemos cada día nuestro dinero tiene un menor poder adquisitivo...



Este hecho parte de que es claro que en la medida en que pasan los años vamos a necesitar más dinero para sobrevivir y si nuestra calidad de vida está sujeta a más bienes y más servicios, será mucho mayor la exigencia de recursos en nuestras vidas. Por ejemplo, el vestuario: cuando nuestros hijos son pequeños los vestimos como queremos y les brindamos lo podemos de acuerdo a nuestras posibilidades, pero cuando estos son mayores se van vestir como ellos quieran, y con seguridad no escatimarán en gastos. Por otra parte, cuando somos muy jóvenes, nuestra ali-

mentación puede ser muy improvisada, es decir, podemos comer lo que sea y a la hora que podamos sin importar la calidad nutricional de la misma. Cuando entramos a la tercera edad, la alimentación, las horas, los medicamentos, la atención médica y los cuidados a nuestra salud se enfocarán en tener mejor calidad y mayor esperanza de vida, esto nos llevará a tener mayores ingresos, justo cuando nuestros hijos crecen y cuando debemos tomar decisiones sobre más y más gastos. Esta proyección en nuestras vidas la debemos conocer y debemos buscar cómo trabajar cada día con inteligencia, dedicación y conocimiento para lograr más ingresos hoy, para invertir y lograr tener los ingresos en el futuro que nos permitan la calidad de vida que todos buscamos.

Sería muy triste soñar con una pensión y quedar atrapados en ella de por vida sin otros ingresos, sabiendo que en términos reales será cada vez menor, decimos en términos reales, porque como sabemos cada día nuestro dinero tiene un menor poder adquisitivo, y aunque nuestros ingresos crecen, es de tener en cuenta que nuestro ingreso real siempre será menor porque está en nuestra contra la devaluación y la propensión a que aumenten las necesidades o los gastos.

Por todo lo anterior, cuando hablamos del ingreso real, este tenderá a ser menor, por lo que, si queremos tener un mayor poder adquisitivo, necesitamos tener más y más ingresos sin ninguna duda. Por ello hablamos de otros ingresos, o ingresos pasivos o ingresos que no requieran de nuestro mayor esfuerzo y dedicación. Es así que a través de estas herramientas financieras podemos contar con instrumentos que nos faciliten administrar mejor el dinero que recibimos, así como buscar excedentes e invertir para lograr más ingresos cada día.

Las finanzas en nuestras vidas son muy importantes porque nos ayudan a organizarnos, a orientarnos para saber a dónde dirigirnos para que los ingresos que debemos generar sean más eficientes y cada vez mayores; a saber: cómo invertir para seguir recibiendo dinero. Recordemos que nosotros somos generadores de ingresos, que de esos ingresos debemos vivir, mantenernos, que una parte de esos ingresos serán para ahorrar e invertir y de esta forma poder aumentar nuestros ingresos, es un proceso cíclico que debe ser muy productivo, debemos tener presente no caer en la “carrera de las ratas”: corremos y corremos, estando siempre en el mismo lugar. Cuando los ingresos se estancan nos puede pasar que caigamos en ese círculo y que las inversiones no produzcan los ingresos esperados, por ello es esencial aprender de inversiones, estas deben ser controladas y orientadas por nosotros mismos, de tal

forma que siempre estén en constante evaluación, diversificación y administración. Esa es una de las importantes razones del porqué las finanzas en nuestra vida. Alrededor de lo anterior debemos administrar nuestros ingresos y nuestros egresos (costos, gastos e inversiones), creando un plan que permita tener un control efectivo y permanente de nuestras cifras. Solo así podremos disminuir el riesgo de estancarnos, de caer en esa carrera de las ratas.

Cuando esto lo tengamos claro podremos alcanzar el crecimiento real esperado. Todo lo anterior implica que debemos aprender una serie, consecutiva y ordenada, de aportes y acciones de formación, que nos ayuden a lograr un verdadero control de nuestras finanzas.

2. ¿Cuánto debemos saber de las Finanzas?



Funciones Básicas de las Finanzas

1. Generar o Buscar Dinero
2. Invertir el Dinero
3. Administrar el Dinero



Las Finanzas tienen tres (3) funciones básicas que todos debemos conocer a fin de poder saber cómo manejar nuestro dinero:

La primera función básica es **Generar o Buscar el Dinero**. Esta es la que inicia la gestión de las finanzas, por esta función estudiamos, nos formamos, buscamos un trabajo o un negocio, para lograr tener los ingresos que necesitamos para subsistir, pero en especial para el ahorro que permitirá la inversión. El segundo punto es **Invertir el Dinero**, esta importante función de las finanzas es la competen-

cia que debemos desarrollar para buscar alternativas de inversión que nos permitan generar otras fuentes de ingreso, que cada vez logremos tener más ingresos. Y la tercera función, es la de **administrar el dinero**. Esta última es la de conocer, identificar y aplicar las herramientas financieras para tener una adecuada y óptima planeación, gestión y control del dinero. Estas tres funciones de las finanzas vamos a ver que están en relación con nuestra vida.

Es necesario tener en cuenta primero que la gestión de las finanzas es la generación de ingresos en un marco racional de costos y gastos. Es decir, lo más importante es la generación de ingresos y estos son los que determinan qué tanto deben ser nuestros costos y gastos, no se trata de considerar que debemos ser tacaños, no, esa no es la búsqueda de la gestión financiera, el objetivo más importante está en la generación de ingresos que serán los que definirán lo que podemos gastar. Acá lo ideal es que, si a nosotros nos faltan ingresos, seguro los vamos a financiar, es decir, sin darnos cuenta vamos a usar nuestra tarjeta de crédito, o le pediremos prestado a alguien y eso no es sano para nuestras finanzas. Por lo anterior, otro principio es que nuestros ingresos sean los que necesito para vivir y además ahorrar para invertir.

Debemos saber lo esencial para planear, ejecutar y evaluar nuestros ingresos y egresos, básicamente un plan que nos permita poder hacerle el seguimiento que se necesita, además, debemos aprender a identificar, buscar y construir alternativas de inversión, que se ajusten a nuestros deseos, aspiraciones, competencias, pero en especial a nuestras posibilidades. Eso sería lo mínimo. Por esta razón lo vamos a explicar así: Lo primero será aprender a construir nuestro plan, que no es más que el detalle de nuestros ingresos, en las fechas y en los momentos que estos van a llegar, al mayor detalle y precisión posible. Lo más corto posible en el tiempo, diario, semanal o mensual. Los egresos que son nuestros costos, gastos o inversiones, debemos calcularlos, uno a uno al detalle, teniendo en cuenta no caer en el error de no considerar aquellos que creemos son muy pequeños y que no son



debemos sentarnos de forma muy consciente a ir construyendo cada vez mejor nuestro plan de ingresos...



relevantes, estos son los gastos menores o mínimos, o sombra u hormiga, aquellos que tal vez se hacen de forma inconsciente pero que si crean impactos contrarios en nuestras finanzas personales. Podemos usar una plantilla en Excel, es lo más útil y sencillo para lograr registrar ahí todos nuestros movimientos, pero también podemos usar una libreta o lo más sencillo un cuaderno y un esfero, con esos dos insumos, nosotros debemos sentarnos de forma muy consciente a ir construyendo cada vez mejor nuestro plan de ingresos, egresos (costos, gastos e inversión, que es necesario detallarlos por estos conceptos). Revisemos esta guía y a partir de ella, cada uno de nosotros puede ir ajustando su propio instrumento que nos permita tener a su alcance y los controles sobre nuestras finanzas una herramienta sencilla y dinámica de uso.

FLUJO DE CAJA

MES A PLANEAR:					
INGRESOS	PRIMERA SEMANA	SEGUNDA SEMANA	TERCERA SEMANA	CUARTA SEMANA	TOTAL MES
SALDO INICIAL					
SALARIO					
INTERESES SOBRE CESANTÍAS					
PRIMA DE SERVICIOS					
OTROS INGRESOS					
ARRIENDOS					
COMISIONES EN VENTAS					
SUBTOTAL					

EGRESOS	PRIMERA SEMANA	SEGUNDA SEMANA	TERCERA SEMANA	CUARTA SEMANA	TOTAL MES
APORTES SALUD Y PENSIÓN					
ALIMENTACIÓN					
PAGO DE SERVICIOS PÚBLICOS					
TRANSPORTE					
MANTENIMIENTO					
CUOTA DE CRÉDITO CELULAR					
Gastos menores					
Salidas a restaurantes y bares					
Fiestas y reuniones					
SUBTOTAL					
SALDO					
SALDO ACUMULADO					

En la plantilla anterior, hay variables que quizás no correspondan a nuestra situación, en ese caso, sencillo, lo borramos o no lo tenemos en cuenta, si no trabajamos seguro recibiremos

alguna ayuda o contribución que se deba relacionar como el ingreso, cualquiera que sea y en la modalidad que sea lo debemos registrar, es posible que nuestros ingresos sean mensua-

les, los de otras personas quincenales, los de otros semanales o diarios. Por ello, se hace necesario que cada persona, cada individuo construya su propio flujo, que lo interiorice, se identifique con sus cifras, que les haga permanente seguimiento, para que de esta forma pueda ir creando la destreza y la habilidad que se requiere para conocer nuestras cifras.

Es muy importante día a día hacerle seguimiento, revisarlas, actualizarlas constantemente y aprender de este proceso. De la misma forma lo haremos con nuestros gastos, costos e inversiones. Para mayor ilustración vamos a ver el desarrollo de los ingresos, de los gastos, de los costos y de las inversiones; cada uno de estos rubros o grupos de conceptos que nos permitirán asegurar el manejo de nuestras finanzas.

FLUJO DE CAJA

INGRESOS	MES 01	MES 02	MES 03	MES 04	TOTAL MES
SALDO INICIAL					
SALARIO					
INTERESES SOBRE CESANTÍAS					
PRIMA DE SERVICIOS					
OTROS INGRESOS					
ARRIENDOS					
COMISIONES EN VENTAS					
SUBTOTAL					

EGRESOS	MES 01	MES 02	MES 03	MES 04	TOTAL MES
APORTES SALUD Y PENSIÓN					
ALIMENTACIÓN					
PAGO DE SERVICIOS PÚBLICOS					
TRANSPORTE					
MANTENIMIENTO					
CUOTA DE CRÉDITO					
CELULAR					
Gastos menores					
Salidas a restaurantes y bares					
Fiestas y reuniones					
SUBTOTAL					
SALDO					
SALDO ACUMULADO					

Esta última plantilla mensual nos permite ir teniendo una visión un poco más amplia en el tiempo, de conjunto. Esta visión es importante para ir definiendo nuestro futuro, puede ser entre 1 y 12 meses, para tener mayor información de cómo serán nuestros ingresos y egresos. Este es un trabajo que no requiere técnicas sofisticadas o especializadas, es solo sentido común, guiarnos por los conceptos que allí se encuentran y sobre ellos se poder ir constru-

yendo una herramienta que permita tener el detalle de forma consciente de cada uno de nuestros ingresos y egresos.

Este ejercicio de forma permanente y continua logrará desarrollar en nosotros la competencia para el conocimiento, las decisiones informadas y el control de nuestras finanzas personales.

3. Las habilidades blandas

Las habilidades blandas son capacidades que tenemos para realizar nuestras actividades diarias, son habilidades sociales y de capacidad de relacionamiento, no tienen relación con el conocimiento. La ventaja es que las habilidades blandas que no tengamos las podemos desarrollar. Un estudio de 2017 de la Universidad de Harvard señala que más del 85% del éxito del desempeño de una persona se debe a sus habilidades blandas, es decir, estas habilidades son determinantes. Lo que nos permite permanecer en un trabajo son las habilidades blandas, sin embargo, lo que nos permite obtener el trabajo son las habilidades duras, porque son el currícul,



la hoja de vida y las certificaciones. Pero, como las habilidades blandas gestionan a las duras, es por esta razón que las habilidades blandas serán en el desempeño del individuo las más importantes.

Identificar nuestras habilidades blandas o habilidades superiores o habilidades maestras, es el primer paso, porque son las que nos hacen diferentes, porque ellas nos van a permitir apalancar nuestros resultados; las habilidades blandas facilitan los resultados y son gran parte de los mismos. Si tenemos claras estas habilidades blandas y las habilitamos en nuestra vida o se refuerzan o adoptan, los resultados en nosotros van a mejorar. Existen varias habilidades blandas que debemos identificar en nosotros y aplicarlas en nuestro trabajo, en nuestra vida, entre otras estas son:

Manejo del Tiempo:

El tiempo es el componente más importante para organizar las actividades y cumplir con unos resultados y compromisos, si los tiempos no se controlan podemos tener en el día reprocesos, pérdida del mismo, sentir que no arrancamos, terminar haciendo lo que no habíamos planeado hacer, enredarnos en la primera actividad del día y ahí quedarnos. El manejo del tiempo requiere de una agenda de actividades, priorizando y clasificando lo urgente de lo importante y buscando niveles racionales de distribución del mismo. Un ejercicio sencillo es establecer nuestros objetivos de dedicación general, trabajo, familia, el estudio, el deporte, etc. Luego, entrar en detalles de los mismos, por ejemplo, en el

trabajo, definir compromisos, responsabilidades y tiempos a fin de poder tener claridad de nuestras obligaciones, frente a los compromisos y sus fechas. En conclusión, a cada una de las actividades que realizamos en nuestra vida debemos asignarle el tiempo que requiere, no permitiendo sustituirlas, por problemas de planeación, entre otras cosas, por ejemplo: se alargó una reunión del trabajo y dejé de hacer deporte o ejercicios hoy. Es importante la búsqueda de literatura que aporte herramientas de organización del tiempo, que nos ayudan a desarrollar habilidades mayores en esta importante variable en nuestra vida.

La capacidad de comunicación:

Esta habilidad nos permite aprender a tener un lenguaje propositivo, asertivo y efectivo en la comunicación, lograr transmitir las cosas de forma clara y efectiva, a tener control de lo que decimos, a saber decirlo, muchas personas nos dicen que no les importa que les “corran la madre”, pero que lo sepan decir; en algunos casos, estas palabras afectan y entorpecen la comunicación y nos llevan a no tolerar a otras personas, sólo por su lenguaje o por la forma de cómo se comunica con nosotros.

El liderazgo:

Esta importante característica hoy nos lleva a que puede ser la principal de las habilidades blandas, el lograr que una persona tenga esta característica al liderar ideas, liderar opiniones, liderar iniciativas, liderar decisiones, entre otras, porque logran desarrollar esa influencia propositiva sobre otras personas, porque ven en esta persona a través de unas características particulares lograr tener seguidores. El conocimiento, la colaboración, la persuasión, entre muchas más características de un líder, son de las principales condiciones. Los invito a estudiar por separado esta importante habilidad blanda y sus características, para lograr ser un líder en nuestra familia, grupo de trabajo, etc. Sin duda, hay líderes que nacen, pero la mayoría se hacen, podemos ser uno de estos últimos, estudiando cuáles son sus principales características y qué debemos hacer para ser un líder.

Manejo del estrés:

Hoy en día, en las condiciones que debemos aprender a trabajar bajo presión, con tantas limitaciones y con tantas dificultades, aparece el estrés. Este incide negativamente en nuestra salud, en nuestras relaciones sociales, en la comunicación y nos afecta el resultado en nuestro trabajo; afecta los temperamentos, el rendimiento, la armonía de los trabajos en equipo,

etc. Esta habilidad blanda, hoy ha llevado a terminar muchas relaciones laborales, sentimentales, etc. Por ello, los invito a estudiar detenidamente esta importante habilidad blanda, a adoptar técnicas que nos permitan tener el control y manejo del estrés, hoy se habla del Yoga, de técnicas de autocontrol, técnicas de respiración profunda, el aprender a escuchar, el no hablar cuando estamos bajo presión. Es muy importante estudiar a fondo esta importante habilidad, más si sentimos que no está controlada por nosotros, o que sentimos no saber cómo actuar en algunas circunstancias o momentos.

La confiabilidad:

Esta importante habilidad blanda es clave en los trabajos de manejo y confianza. La confiabilidad, de hecho, es una habilidad blanda evaluada por separado en algunos perfiles; ser confiables requiere unas características de sinceridad, de objetividad, de entrega. Esta habilidad blanda la necesitamos todos en nuestras relaciones de pareja, frente a nuestros jefes o superiores; por ello es importante aprender a conocerla y como adoptarla para demostrar siempre la confiabilidad que nuestras relaciones requieren.

La creatividad:

Ser creativos nos permite estar a un paso de la innovación y de la búsqueda de soluciones novedosas, ser creativos nos permite renovarnos cada vez más, ejecutar mejores acciones. Tomar nuestros parámetros y atrevernos a mejorarlos; la creatividad ayuda a que sea más sencillo y a que se logren cambios que mejoren la integración y el ánimo de los participantes. Por ejemplo, cuando cambiamos el sentido de la reunión semanal de la oficina, distribuyendo las participaciones y el tiempo de otra forma a la habitual. También sucede, cuando nos atrevemos a realizar otro tipo de reuniones con mis clientes, o cuando buscamos investigar para cambiar los informes, cuando buscamos cambiar los sistemas de participación de los integrantes del equipo de trabajo. Son muchos los aspectos que se pueden cambiar para lograr impactos determinantes en los resultados. Por ejemplo, observemos que si en casa hacemos todos los días huevos al desayuno, podemos cambiar la técnica y presentación preparándolos fritos, revueltos, cocidos,

con maíz, etc. Cuando ponemos un poco de creatividad y los presentamos de forma diferente y variamos tanto la presentación como algunos ingredientes podemos a través de ese paso de creatividad lograr un cambio en el nivel de satisfacción, de felicidad y de placer en el día que inicia con este desayuno. Los impactos de la creatividad pueden elevar nuestra autoestima, nuestro nivel de confianza, satisfacción y felicidad.

Persuasión:

Esta es una de las habilidades blandas más sensibles; con ella aprendemos a influenciar positivamente a los demás, a facilitar los resultados de los demás, a fijar posiciones con el consenso y la participación de los demás, a crear mejores ambientes para trabajar en equipo, a lograr una participación activa de los miembros del equipo y a ejercer un liderazgo propositivo, al permitir que las otras personas tengan la posibilidad de entender lo que van a hacer. La persuasión, sobre la imposición. Es una habilidad blanda que marca la diferencia entre ser jefe para tener imponer o de ser líder para tener autoridad, esa importante

La colaboración:

Esta habilidad blanda facilita el trabajo y la vida de los demás, es un principio social clave para el trabajo en equipo que permite que los resultados se logren de forma más fácil, cuando entendemos cómo poder permitir a los demás obtener nuestra ayuda y apoyo, vamos a facilitar el trabajo y el resultado en equipo: observen esta relación, la colaboración apalanca y genera mayor crecimiento en los resultados, por esta razón es más productivo tener para mí el resultado del 1% de mi equipo de trabajo y no el 100% del resultado de mi trabajo, esas enormes diferencias nos las da el trabajo colaborativo, cuando esté en nuestras vidas, en nuestro hogar, en nuestros equipos de amigos, en nuestras empresas, fluyen los resultados, se cambia sustancialmente, se nota la diferencia. Tengamos presente que es diferente cargar o hacer el trabajo de los demás, la colaboración tiene límites, respeto y considerar siempre la generosidad de compartir lo que puede ayudar a otros, pero el equipo debe conservar desde el punto de vista individual los niveles de compromiso y producción propia; si ello es claro para todo el equipo, esta habilidad blanda permitirá que seamos más humildes, sencillos y generosos a la hora de compartir con otros lo que sabemos.



esta habilidad blanda permitirá que seamos más humildes, sencillos y generosos a la hora de compartir con otros lo que sabemos.



La adaptabilidad:

Esta habilidad es vital, en especial por estos días que hemos vivido tiempos tan extraños, tan diferentes, donde hemos debido adaptarnos en las relaciones interpersonales, las relaciones de pareja, las relaciones con nuestros colegas y compañeros de trabajo, a adaptarnos a condiciones y características propias del medio, del nuevo entorno y de la situación vivida; esa tolerancia, esa resistencia y esa habilidad para adaptarnos a lo que nos gusta, o por el contrario a lo que no nos gusta, a los cambios o a las situaciones inesperadas; debemos aprender a desarrollarlas. Esta habilidad blanda la podemos aprender y adoptar para facilitar nuestra vida futura.

Existen otras habilidades blandas como: la motivación, la iniciativa, el compromiso, la dedicación, la resolución de conflictos, el trabajo en equipo, entre otras que son muy importantes y que de acuerdo a nuestro

desempeño, y de quiénes nos rodeamos, a nuestro papel en la sociedad, a lo que hacemos, encontraremos que unas serán más necesarias que otras, aunque no existe un listado de cuáles y cuántas son las más importantes, sí es claro que hay algunas más comunes y necesarias en las relaciones con las personas. Por ello, la invitación a seguir estudiando este importante tema que contribuye a definir en la vida cuáles serían esas habilidades blandas que se necesitan para lograr mejores resultados en nuestra vida y, lo más importante, buscar identificarlas, adaptarlas y aplicarlas y lograr que ese 85% de los resultados por el buen uso de las habilidades blandas nos ofrezca mayores resultados en nuestra vida.

4. Las habilidades duras

Son los conocimientos y las aptitudes de cada individuo, aquellas que son necesarias para cumplir las funciones que demandan nuestras actividades o el cargo o rol que desempeñamos en lo que hacemos, o en una empresa. Es decir, un médico debe saber del cuerpo humano, conocerlo, saber cómo funciona y deberá tener tanto conocimiento teórico como práctica y experiencia en el funcionamiento del cuerpo humano, además debe estar certificado o titulado en esta área. En el caso de necesitar un médico en una entidad, es muy posible que para ingresar necesite cumplir con una serie de requisitos tales como: el título, la experiencia, los permisos, el conocimiento de ciertos sistemas o áreas, u otras competencias específicas como el manejo de los sistemas, los idiomas, entre otros. Para lograr iniciar una actividad o conseguir un trabajo vamos a necesitar de nuestro currículum, es decir, nuestras habilidades duras. Entre otras estas son las habilidades duras más conocidas y de demanda de acuerdo a la labor que desempeñamos:

Formación y certificación:

Esta es la más destacada o identificada, si se requiere ser técnico certificado, tecnólogo, profesional, tener un título de Maestría o algunas certificaciones o cursos para lograr demostrar el conocimiento y la habilidad para poder desempeñar una actividad específica, esta será la que nos permitirá tener el acceso o el ingreso a desempeñarnos en algunas funciones.



Experiencia:

Esta es otra habilidad dura de mucha exigencia, generalmente las empresas solicitan de cierta experiencia para desempeñar determinados cargos u ocupar ciertas posiciones, la experiencia casi siempre es un requisito para ser parte de un equipo o grupo de trabajo, nos limita y nos define unas exigencias para desempeñar una condición particular.

Habilidad técnica:

Se refiere a la operación o al conocimiento para desarrollar una función muy específica o muy técnica, por ejemplo, al operador de una máquina plana, de una fresadora, de un torno metalmecánico, de un software, de ciertos equipos, etc. Estas habilidades también son muy puntuales para ingresar a realizar algunas funciones específicas o para ingresar a algún círculo, como es el caso de las fuerzas militares, la policía... entre otros.

Entrenamiento:

Esta habilidad dura puede ser parte de una necesidad específica para hacer parte de un grupo de trabajo, o para entrar a ser parte de un grupo especializado, esta habilidad dura debe ser certificada o referenciada, pero es claro que esta es la que nos puede permitir lograr ser parte de un equipo o grupo específico.

Los idiomas:

Son una importante habilidad dura, que permite tener las posibilidades para desarrollar algunas funciones o para hacer parte de ciertos equipos de trabajo, esta competencia que, desafortunadamente pocos la tienen, se ha vuelto muy restrictiva y clasificatoria para ocupar cargos o hacer parte de equipos de trabajo calificados o con ciertas habilidades duras puntuales.

La capacidad de investigación:

Es hoy por hoy una habilidad dura que se ha vuelto necesaria para lograr ingresar y hacer parte de equipos de trabajo especializados, donde debemos demostrar esta habilidad dura, buscando demostrar que somos capaces de adaptarnos a los cambios y a las transformaciones a través de la investigación, hoy día se ha convertido en un componente de clasificación o de ingreso determinante.

Para las habilidades duras, no existe una lista de cuáles deben ser, pero es claro que son menos que las habilidades blandas y que son más restrictivas, son en definitiva las que nos dan la oportunidad de hacer parte de un equipo de trabajo o de un grupo especializado, pero recordemos que serán las habilidades blandas las que nos permitirán mantenernos y sostenernos en esos equipos de trabajo o grupos especializados.



5. La generación de ingresos y tipos de ingreso

Dentro de la gestión de nuestras finanzas, el paso más importante es generar, producir o lograr ingresos de varias fuentes, que sean diversificados, que cada vez registren ingresos reales y que crezcan siempre por encima de los costos y gastos.

La búsqueda constante de ingresos debe ser nuestra obsesión si queremos alcanzar libertad financiera y lograr unas finanzas personales estables. Debemos tener una constante búsqueda de nuevas fuentes de ingresos, a partir de alternativas innovadoras, creativas, diferentes, lograremos asegurar el crecimiento de nuestras fuentes de ingresos.

La prioridad son los ingresos: debemos buscar más fuentes de ingresos que nos permitan, ir avanzando en las etapas hacia la libertad financiera. La generación de ingresos, además de convertirse en una importante herramienta de crecimiento, es el punto de partida para desarrollar la competencia de buscar cada vez más fuentes de ingresos, como estrategia de la consolidación financiera. Recordemos que en finanzas no tenemos problemas de costos y gastos, sino de ingresos, los costos y gastos dependen de los ingresos, es claro que si no hay ingresos no puede haber costos y gastos.

Los tipos de Ingresos

Ingresos directos o activos: son aquellos productos de nuestra actividad principal y los que nos permiten la subsistencia básica, los que nos dan el sustento. En muchas oportunidades, aunque estos son los ingresos de nuestra actividad principal, no siempre son los ingresos mayores o principales para nosotros, lo ideal es la búsqueda de más y más fuentes de ingresos que nos permitan contar con más fuentes de ingresos.



son los ingresos donde el dinero trabaja para nosotros, donde la dedicación de tiempo es marginal o pasiva



Ingresos indirectos o pasivos: estos son los ingresos producto de nuestras actividades secundarias, por ejemplo: arriendos producto de una inversión, los dividendos de una empresa producto de una inversión en acciones, el recibo de unos ingresos por las regalías de haber grabado un video, o una canción o un libro. Es decir, son los ingresos donde el dinero trabaja para nosotros, donde la dedicación de tiempo es marginal o pasiva. Estos ingresos pueden ser de muchas fuentes y siempre esperamos que sean variados y que siempre vengan de diferentes alternativas.

La capacidad que desarrollamos para producir ingresos es el primer paso de importancia en la búsqueda de unas finanzas estables o de una libertad financiera. Debido a que la generación de ingresos nos permitirá una mayor capacidad de ahorro, a su vez una mayor capacidad de inversión y esta a su vez más ingresos. El ideal en nuestra búsqueda de la libertad financiera, es siempre considerar que los ingresos pasivos deben llevarnos a conseguir más ingresos. Se debe tener en cuenta que muchos ingresos pasivos son estacionales o temporales (mayor riesgo y oportunidad), sin embargo, hay otros que pueden ser constantes o permanentes (generalmente requieren inversión y son más estables), según su naturaleza.

Alternativas de generación de ingresos pasivos a través de emprendimientos

La condición que todos debemos tener clara es que debemos ser auto-generadores de ingresos, cada día va a ser más y más difícil la consecución de los mismos y el encontrar alternativas de trabajos bien remunerados. Como podemos ver en la actualidad la base para el impulso de estos negocios está en el Network Marketing o en las relaciones o grupos de mercados naturales. Recordemos que la base de lo que queremos está en la generación de ingresos, es la fórmula para lograr lo que soñamos o queremos para nuestra vida.

Aquí encontraremos algunas alternativas, no son todas la que se pueden dar hoy día, porque su vigencia e importancia dependen de las condiciones de entorno que se den en el momento en el que estemos listos para iniciar el emprendimiento:

1. Compra y venta de pulpa de fruta natural, o jugos naturales, venta a domicilio y después en un local pequeño, pero desde un centro de operaciones, a bajos costos fijos de operación, también se puede importar o exportar la materia prima de la fruta tropical a países donde no se produce estas frutas.

2. Asesoría para publicidad y ventas virtuales, para tiendas on-line y de venta de productos con la creación de grupos en Facebook, vender ropa (de diseño o exclusiva) o calzado, puede ser con un Call Center y página Web, para ello se requiere montar una estructura administrativa que permita tener el personal capacitado para ofrecer y prestar este acompañamiento, y por otra parte vender el servicio de asesoría.

3. Diseño, producción o distribución de ropa y juguetes para mascotas con materiales reciclados y novedosos. Este emprendimiento podría estar preferiblemente en el diseño, la distribución y comercialización de estas prendas de vestir para las mascotas, la

producción se podría tercerizar o sería crear otra línea de negocio diferente, que valdría la pena administrar con una estructura diferente como un negocio aparte.

4. Empresa para renovar acabados y pintar casas con productos innovadores, con rodillos que no manchan, con pinturas y colores novedosos, se pueden contratar personas y capacitarlas con asesoría en diseño de interiores, con accesorios económicos pero ajustados a cada ambiente, la integración entre el diseño de interiores, el buen gusto, la innovación y los materiales de buena calidad, sumados a una línea de trabajo sustentada en una estrategia, sería una muy buena oportunidad de negocio.

5. Prestar el servicio para armar muebles para el hogar y las empresas, organizadores y decoración de interiores, para que quienes no pueden ordenar sus casas, cuenten con esta alternativa. Hoy las economías de escala en la producción de muebles para las oficinas y el hogar, llevan a que estos los venden desarmados y que deban ser armados en casa. Esta estrategia importante permite una interesante alternativa de negocio.

6. Una empresa comercializadora para la venta de repuestos usados y nuevos, instalación y adaptación para automóviles y motos, permitiendo contar con piezas importadas o de producción nacional, especializándose en la comercialización, ubicación y distribución de los repuestos, no en tener inventarios costosos y de baja rotación.

7. Una empresa de servicio rápido y oportuno, para quienes no alcanzan a hacer sus gestiones, hacer domicilios o llevar y traer compras y gestiones o trámites. Este tipo de servicios rápidos y oportunos pueden ser nacionales o internacionales, se pueden prestar con la participación de aliados además de ampliar y buscar coberturas ofreciendo servicios innovadores.

8. Prestar el servicio de producción, postproducción de productos y servicios audiovisuales. Esta competencia es un servicio cada vez más solicitado, dada la alta producción de películas, series y documentales que cada vez se deben doblar a varios idiomas además de realizar adaptaciones de los mismos.

9. Prestar el servicio de maquillaje para eventos especiales o fiestas de niños, servicios cada vez más demandados, que requieren de mucha creatividad, competencias innovadoras y poco entrenamiento.

10. Una empresa para el comercio y construcción de rompecabezas, hacerlo en troquelado con diseños novedosos para promocionar marcas de empresas, productos, servicios o la enseñanza de áreas como geografía o zootecnia.

11. Una empresa para la venta, producción (esta parte es mejor tercerizarla o subcontratarla, es otra alternativa de negocios) y comercialización de bisutería, hacer collares, pulseras, con materiales y diseños novedosos para comercializarlos por la web.



12. Entrenador físico profesional, para ofrecer servicios de entrenamiento a un grupo específico, además, escuela de baile, fútbol o de entrenamiento en deportes para niños y adolescentes, este servicio se puede prestar en sitios abiertos y parques públicos, tramitando los permisos o licencias para prestar el servicio.

13. Producción de alimentación nutritiva congelada con venta a domicilio, implementando dietas y fórmulas con combinaciones más nutritivas bajas en calorías, con productos orgánicos o exclusivos. También, ventas a través de medios virtuales y entregas a domicilio, facilitando el día a día a quienes están muy ocupados durante la semana y quieren tener una vida saludable.

14. Una empresa para el intercambio, compra y venta de antigüedades, puede ser muy interesante, el poder especializarse en temas puntuales, monedas, billetes, joyas, que cada vez tienen valores muy elevados y que no son de grandes volúmenes sino de relaciones y de desarrollar la competencia y las habilidades para identificar antigüedades originales valorizadas.



15. Empresa de alquiler y venta de disfraces, entregados y recogidos a domicilio, para fiestas exclusivas o para ocasiones especiales, para adultos y niños, puede ser con varias escalas de disfraces y vestidos especializados; hoy, la producción de disfraces a partir de materiales ecológicos y económicos es muy común.

16. Una empresa virtual que haga venta de regalos y artículos novedosos, que no se consigan en las tiendas y en el mercado, sencillos para aniversarios, recordatorios de bautizos, cumpleaños, matrimonios, etc. Hay gran potencial para quienes cada vez más quieren regalar cosas exclusivas.

17. Una empresa para la venta y asesoría para la compra de bienes inmuebles, casas, apartamentos, locales comerciales, terrenos, bodegas, empresas entre otras, con asesoría en la financiación

que se requiera para estos negocios, aunque se requiere de mayores competencias, formación profesional y relaciones interpersonales, es una muy buena oportunidad de negocio.

18. Montaje de un centro de entrenamiento, formación, alimentación y hospedaje para mascotas domésticas, que pueda alojar mascotas para su entrenamiento, recuperación o cuidado por cortos o medianos plazos.

19. Una empresa para la compra y venta de oro, plata y piedras preciosas, estas inversiones en el tiempo siempre son rentables, por la valorización del oro, si algún día caen las divisas (el dólar, el euro) el oro tiene un comportamiento diferente y conserva su valor intrínseco, además los metales preciosos guardan su valor.

Los anteriores emprendimientos, requieren disciplina, autoformación, trabajo en equipo, dedicación y muy poco capital.

6. Los costos y los gastos

El concepto de costos lo podemos definir como aquel desembolso para transformar, un conocimiento en un servicio, por ejemplo, los honorarios al docente o instructor para una clase, el conocimiento del médico para resolver un problema de salud a su paciente, o para transformar la materia prima en un producto: el plástico en una botella. por ejemplo. Es necesario tener claro el concepto de costos variables, que son aquellos que dependen del número de servicios atendidos o de unidades producidas, es decir los que están en función o relación directa con los clientes atendidos o unidades producidas. Un ejemplo sencillo hace referencia a estos costos variables, es el regalo de bienvenida a nuestro centro de atención a cada cliente: por cada cliente vamos a entregar un obsequio, en ese caso por cada cliente adicional vamos a tener un costo variable representado en el regalo de bienvenida, así también podemos saber que debemos pagar por cada carné adicional de nuestros clientes.

Los costos fijos, son aquellos relacionados con los activos fijos o a la estructura fija, que no se modifican hasta la capacidad ins-



talada de la misma. Es decir, si tenemos un aula con capacidad para 30 estudiantes, los costos fijos asociados al aula, con los honorarios docentes, el aire acondicionado, el gasto de los equipos tecnológicos como TV, Computador, la energía y todos aquellos conceptos involucrados al aula, son los mismos costos fijos totales, tengamos 1, 5, 10, 20 o 30 estudiantes. Los costos fijos son aquellos que permanecen constantes en el tiempo hasta la capacidad instalada. Estos costos son los que ponen el mayor nivel de riesgo en los negocios, debido a que estos se

deben cumplir días festivos y todas las fechas del año, es decir, los costos fijos como el arriendo, las nóminas administrativas, el básico de los servicios públicos, se constituyen en un cargo para las empresas en sus finanzas, por esa razón los emprendimientos buscan reemplazar algunos costos fijos, por unos variables de tal forma que el punto de equilibrio y el riesgo por el funcionamiento o la operación se pueda reducir al máximo.



al inicio de los negocios el ideal es que los costos y gastos sean variables y no fijos



Los gastos son aquellos desembolsos para mantener. Por ejemplo, para nosotros la alimentación es un gasto porque mantiene nuestra energía o nuestra ropa es un gasto para mantenernos vestidos, y así todo lo que en la prestación de un servicio o en la transformación de un producto es un gasto para mantener, tales como el mantenimiento, el uso, las reparaciones etc.

La relación entre los costos o gastos fijos y los costos o gastos variables, es la que determina el riesgo operacional de una empresa o negocio, es decir, que marcarán el límite de los mismos a fin de reducir el nivel de riesgo que se puede dar cuando la empresa tiene unos costos o gastos fijos muy elevados, por ello al inicio de los negocios el ideal es que los costos y gastos sean variables y no fijos. Ello permitirá que el emprendimiento o negocio pueda iniciar en equilibrio, lo que le favorecerá en lograr el crecimiento del mismo.

Otra clasificación muy usada está en la definición de los costos y gastos directos, son los que van relacionados con el desarrollo de nuestra prestación del servicio. En este caso los costos directos serán los equipos, el arriendo o el uso de los mismos, la mano de obra del personal contratado para la prestación del servicio. Los costos indirectos son aquellos que soportan la prestación del servicio; al ser indirectos, son todos los generales que se requieren para la prestación del servicio, como la alimentación, el transporte, el personal administrativo o de soporte, etc. Estos costos son los más difíciles de determinar, calcular y asignar, debemos recurrir a metodologías o técnicas que nos permitan calcular estos costos.

El sistema de costeo basado en Actividades (ABC) es un modelo para la asignación de los costos generales (los más complejos de asignar). Estos se asignan sobre una base o referencia, que son los recursos que consume un producto o servicio, este sistema de costos es muy importante en especial para los sistemas que requieren asignaciones de costos a actividades individualizadas, es decir, en un entorno donde requerimos prestar un servicio que es personalizado este sistema de costos ABC para la asignación de los gastos indirectos, que resultan ser los más difíciles de calcular y aplicar en la prestación de un servicio personalizado, por ejemplo, el computador para hacer la cotización del evento, la secretaria, el asesor comercial, etc. Cargar los costos indirectos de la prestación del servicio resulta ser lo más complejo, pero los debemos calcular. Imaginarse cómo hacer este cálculo puede llevar a que no lo tengamos en cuenta, pero ello puede ser más complejo y resultar ser la diferencia de la prestación del servicio o no.

Es importante conocer y gestionar nuestros costos, gastos y presupuestos, tanto en nuestro hogar, como en nuestro trabajo, un nuevo proyecto y más aún si queremos realizar un emprendimiento, se justifica principalmente porque los recursos son muy limitados, porque cada vez tenemos menos oportunidades, como sabemos, no basta con tener un magnífico servicio o producto, ese producto o servicio en el mundo actual debe ser viable o posible desde

el punto de vista económico y financiero. Aunque no existe el producto o el servicio ideal a nuestro juicio, existe el producto que el mercado está dispuesto a adquirir o a consumir y este es el principal parámetro de medida y de justificación, o como los expertos le llaman: viabilidad. Resulta hoy ser un proceso muy complejo porque nuestro talento, creatividad e innovación, la debemos adaptar a materiales, recursos, medios, etc., que puedan hacer posible o viable ese bien o servicio.

Finalmente, este será el marco o la referencia que nos llevarán a este mundo extraño e ilógico para muchos, donde existen unas reglas cuantitativas y de alto nivel de complejidad, cuando no las queremos entender. Sin embargo, hay muchas posibilidades y opciones para quienes logran pasar esas “reglas cuantificables” de un mayor nivel de complejidad, cuando nos resistimos a

usarlas y conocerlas. Por lo anterior, no tendremos muchas alternativas si queremos ser los mejores con nuestro trabajo y lograr el éxito personal. Ello implica un sacrificio adicional, el de buscar aplicar unas herramientas “extrañas y algo complejas para algunos”, porque no nos hemos dado la oportunidad de entenderlas. Ahora que sabemos que sin el uso de esas herramientas no vamos a alcanzar el punto de partida que lo hace viable entre el precio o ingreso y los costos y gastos.

Los presupuestos

Son la herramienta de planeación que complementa nuestro propósito de lograr en nuestros servicios o productos la viabilidad financiera, debido a que de forma muy sencilla logramos conocer anticipadamente cómo debemos reaccionar frente a los hechos que se presenten.

¿Por qué los presupuestos?, ¿por qué es necesario calcularlos? Porque en algún momento debemos ponerle en términos financieros un precio a nuestros servicios o a nuestros productos, a nuestro trabajo o a nuestra creatividad, esto es posible y es muy sencillo, cuando nos sentamos a planear al detalle lo que vamos a hacer. Re-

cordemos que, en la medida que ese ejercicio sea más detallado, le estamos dando nuestro toque, la diferencia de calidad y distinción que buscamos. El propósito es que cada una de esas actividades las expresemos en dinero, ¿cómo qué en dinero? Sí, es necesario buscar cotizar, preguntar, indagar, sobre lo que valen esas actividades; a todas les asignamos valores de mercado en dinero y a eso le sumamos lo que esperamos ganar, también es posible hoy contar con modelos de presupuesto, muy prácticos y sencillos, aplicados a nuestras actividades, como se requiera, con menores o mayores niveles de detalle. Son necesarios porque sin un presupuesto no podríamos hacer una cotización de nuestros servicios y menos una prestación o contrato sin tener claros los parámetros de la prestación. A menudo encontramos que muchos colegas o empresarios cotizan o contratan con unas

tarifas predeterminadas sobre paquetes de servicios, cuando precisamente, como lo describimos, nuestros servicios son de actividades personalizadas, que requieren un cálculo de los costos individuales. Por lo anterior, es muy importante tener un sistema de cálculo de valores de prestación de servicios o cotizaciones que nos permita en especial tener el detalle de las actividades y que estas las conozcan y sean recibidas por nuestros clientes, a fin de que siempre el cliente sepa lo que contrató y nosotros lo que debemos hacer. El primer paso para entender lo anterior es construir un flujo de efectivo o un flujo de fondos, recordemos que podemos usar la plantilla que se encuentra adjunta, allí lo definimos con claridad y consiste en que podamos planear al detalle todas nuestras entradas de dinero (ingresos) y salidas de dinero (costos, gastos o inversiones), cuando este ejercicio es claro para nosotros, hacer un presupuesto es igual pero en el futuro es llevar todas esas actividades que vamos a hacer y que las hemos planeado desde el punto de vista técnico, ponerlas en términos monetarios y ubicarlas en el tiempo, ese será el presupuesto que nos puede ayudar a tener una ruta clara y concreta en nuestra vida de investigadores permanentes.

La tecnología hoy nos lleva a que podemos contar con sistemas de información muy sencillos y prácticos, que no requieren de experiencia cuantitativa ni mayores esfuerzos, pero que sí representan una gran ayuda

al momento de valorar un servicio en términos justos y ganadores para las partes.

Siempre debemos entender que necesitamos hacer una gestión de costos y gastos para conocer con claridad los valores de las actividades en términos monetarios, de lo que hacemos y una gestión de presupuestos o una planeación, para saber el detalle de lo que vamos a hacer y en ese detalle estar seguros que prestamos siempre un servicio que obedece a actividades personalizadas o que vamos a realizar un producto que nos llevará a unos aportes y resultados si garantizamos la culminación, es ahí donde estaría la diferencia de lo que hacemos.

7. El ahorro

El ahorro es la parte de nuestro ingreso que no gastamos. Las herramientas vistas en este capítulo, como los presupuestos o el flujo de caja, nos permitirán tener unas metas continuas en el tiempo y claras para lograr el mayor ahorro. El ahorro depende de nuestros hábitos, cuando tenemos hábitos malsanos como comer fuera de casa, comprar por impulsividad, cambiar el celular frecuentemente, comprar lo que no necesito, el alcohol, los vicios, etc., no nos llevarán a tener capacidad de ahorro. El objetivo en nuestro flujo de caja proyec-



tado, será relacionar nuestros hábitos con las herramientas financieras, para lograr una gran capacidad de ahorro, como los chinos, cerca del 50% de sus ingresos o la capacidad de los judíos de cerca del 30% de sus ingresos. Tristemente, la capacidad promedio de ahorro de los latinos es menor al 5%, porque la mayoría tiene más gastos que ingresos y todo por los malos hábitos. Unos hábitos que contribuyen a mejorar la capacidad de ahorro serán: aprovechar comprar con rebajas, descuentos, cupones, no pagar o financiar gastos con la tarjeta de crédito, calcular los gastos individuales en cada compra que se realice, comer en casa sin dejar de hacer la vida social, salir a la

reunión ya habiendo comido en casa, salir de lo que no se use, si es posible venderlo o regalarlo, pero no lo conservar, abandonar los hábitos insalubres descritos en el capítulo anterior, usar la bicicleta cuanto más se pueda para los desplazamientos, comer menos, ya que los excesos de comida hacen daño a la salud, controlar las luces y consumos de energía de la casa, las luces led son amigables para el medio ambiente, tener en cuenta que los productos de bajo costo no son necesariamente malos, realizar los mantenimientos preventivos a los equipos, vehículo y casa. No comprar por estrés o porque se siente mal frente alguna situación. En conclusión, no comprar lo que no se necesita.

Cuando los gastos sean mayores que los ingresos, debemos financiar esas diferencias, en muchos casos con financiaciones como las de las tarjetas de crédito a las tasas más costosas del mercado, en América Latina, por encima del 60%, en países desarrollados por encima del 25%. Por lo anterior, el propósito debe ser que nuestros ingresos sean mayores que los gastos y que podamos llegar a tener capacidad de ahorro entre el 25% y 30% como mínimo, cero deudas innecesarias y hábitos saludables. De esta forma podremos abrir el camino a la inversión, como vamos a ver más adelante, el ahorro es fundamental y es la base de la inversión la que terminará siendo la más importante, porque serán la fuente de los ingresos descritos en el punto anterior.

8. Para tener en cuenta:

1. Las finanzas estarán con nosotros toda la vida, por ello es más útil conocerlas y aplicar sus herramientas para lograr mayores resultados en nuestra vida. Aprenderlas a tiempo o en nuestra formación inicial, es más útil y productivo en nuestra vida.
2. Las finanzas son arte y ciencia de manejar el dinero, por esa razón debemos ser creativos e innovadores para administrar nuestras finanzas.
3. Buscar generar ingresos, ahorrar para invertir y administrar el dinero, son las funciones básicas más importantes de las finanzas.
4. Las habilidades blandas en la vida son más importantes que las competencias duras, hay casos donde las competencias blandas representan más del 90% de las acciones de una persona, es necesario conocer las competencias y habilidades blandas en una persona si se quiere tener el control de los resultados en el futuro. Las competencias duras nos permiten tener un trabajo, un negocio, etc., las competencias blandas nos permiten sostenernos.
5. Los ingresos son el propósito más importante, generar varios tipos de ingresos nos da estabilidad y nos permite tener la seguridad de nuestra gestión de vida, debe usted revisar y conocer los tipos de ingresos.
6. Los costos son un desembolso para transformar y administrarlos permiten tener control de los mismos.
7. Los gastos son un desembolso para sostenernos y administrarlos permiten ser más eficientes en los resultados.
8. El plan o los presupuestos nos permiten visualizar y explorar el futuro, saber cómo nos debemos mover dentro de lo que estaremos haciendo en el futuro, un plan reduce el riesgo de fracaso o de pérdida.

9. El ahorro es la capacidad que tenemos de conservar parte de nuestro ingreso, es el camino para la inversión, los hábitos son la base de lograr una buena capacidad de ahorro y de inversión, a su vez, de generar ingresos.
10. Los ingresos deben ser mayores que los costos y gastos, cuando esto no se da, es decir, cuando los ingresos no son mayores que los costos y gastos, este déficit generalmente se busca financiar, creando sobre costos y dificultades financieras mayores en el futuro.

9. Práctica

- 1 Haga un ejercicio de descripción de sus ingresos actuales y los posibles nuevos ingresos, así como de los gastos y costos.
- 2 Haga una aplicación, en un escrito del porqué son importantes las finanzas en nuestra vida.
- 3 ¿Cómo aplicaríamos las funciones básicas de las finanzas en la vida?
- 4 Construir un plan o flujo de caja de finanzas, en las plantillas del flujo de caja, mensual y anual, que permita conocer nuestras finanzas.
- 5 Relacionar nuestras competencias blandas (mínimo 6) y nuestras competencias duras (Mínimo 3).

10. Análisis y discusión individual

- 1 ¿Qué son las finanzas?
- 2 ¿Quiénes deben saber y conocer las finanzas?
- 3 ¿Cuáles son las funciones básicas de las finanzas?
- 4 ¿Por qué las finanzas están y deben estar en nuestras vidas?
- 5 ¿Qué diferencia hay entre un costo y un gasto? ¿Cómo los clasifico?
- 6 ¿Qué relación puede guardar una inversión con un costo, con un gasto y con los ingresos?
- 7 ¿Qué son los ingresos, cuántos tipos hay y cómo se define cada uno de ellos?
- 8 ¿Qué son los costos directos e indirectos?
- 9 ¿Qué son los costos fijos y variables?
- 10 ¿Por qué las nuevas empresas deben tener un mayor control de las inversiones fijas, así como en los costos fijos, buscando que puedan ser la mayor parte de los costos variables y no fijos?
- 11 ¿Por qué los ingresos deben ser mayores que los costos y gastos, cuando los ingresos no son mayores a los costos y gastos, que sucede?
- 12 ¿Qué es un plan o presupuesto, ¿para qué sirve?

13 ¿Qué son las habilidades o competencias duras? Tomar ejemplos de vida.

14 ¿Qué son las habilidades o competencias blandas? Ejemplos de ellos en la vida.

15 ¿Por qué son importantes las habilidades o competencias duras y blandas en nuestras vidas? ¿Qué debemos aplicar de ellas? ¿Cuáles son más importantes?

Aplicación

1. Revisar los capítulos anteriores del libro.
2. Hacer un listado de forma muy consciente para definir competencias duras y competencias blandas en nuestra vida.
3. Revisar las alternativas de ingresos alternativos o pasivos, seleccionar tres de la lista y hacer un breve análisis de las tres alternativas, enmarcarlos en nuestras competencias y posibilidades para desarrollar las tres alternativas.
4. Seleccionar dos de las tres alternativas escogidas anteriormente y seguir el análisis en tres vías, investigar lo siguiente: el mercado potencial y las posibilidades, definir el producto o servicio, establecer por referencia o búsqueda de mercado el precio, definir los requerimientos de insumos, mano de obra y generales para llevar adelante esas alternativas, revisar posibilidades de financiamiento o de interés de otras personas en la alternativa.



Escoger una de las dos alternativas y realizar un plan o presupuesto con ella, definiendo el detalle de cada actividad, buscar un video para darle un orden al presupuesto, una recomendación es buscar en YouTube un video sobre el método CANVAS para plantear alternativas de empresa, con estos 9 pasos, definir prioridades que permitan conocer el detalle de las actividades, así como de los ingresos, costos, gastos e inversiones, para poder llevar adelante la evaluación de la alternativa. Buscar referencias de expertos o mentores, observar videos y leer libros que permitan concebir nuestra idea o ideas para generar nuevos ingresos; recordemos que este es un ejercicio particular e individual, frente a nuestras competencias y poder de decisión.

Las Finanzas personales



Las finanzas son arte y ciencia de manejar el dinero, debemos ser creativos e innovadores para administrar nuestras finanzas.



Las finanzas estarán con nosotros toda la vida, es más útil conocerlas y aplicar sus herramientas para lograr resultados en nuestra vida. Aprenderlas a tiempo las hace más útiles y productivas para nuestra vida.



Las finanzas personales nos permiten visualizar y explorar el futuro, saber cómo y cuáles decisiones debemos tomar para lograr el éxito y la libertad financiera.

003

03

Capítulo

Las cuentas y
la contabilidad

03

1. ¿Qué es la contabilidad?, ¿qué debemos saber?

Cuando se habla de finanzas personales, una de las grandes barreras que surge es la falta de conocimientos contables. Muchas personas consideran que es imposible entender las finanzas si no saben algo de contabilidad. De hecho, tienen la razón, la contabilidad hace parte de las finanzas y estas a su vez son una rama de las ciencias económicas, como se aprecia en la **Figura 3.1**. Por lo tanto, la contabilidad también pertenece al ámbito de las ciencias económicas y administrativas. De tal manera, que cualquier persona interesada en desarrollar o profundizar sus habilidades financieras, indudablemente necesitará aprender algo de esta área del conocimiento.

Indiscutiblemente, para lograr un buen manejo financiero, como ya se ha mencionado, se requiere de una serie de habilidades blandas y habilidades duras la contabilidad y las matemáticas son parte de estas últimas. Podría decirse que las finanzas son un edificio que se sostiene sobre dos bases (ver **figura 3.2**): la contabilidad y las matemá-

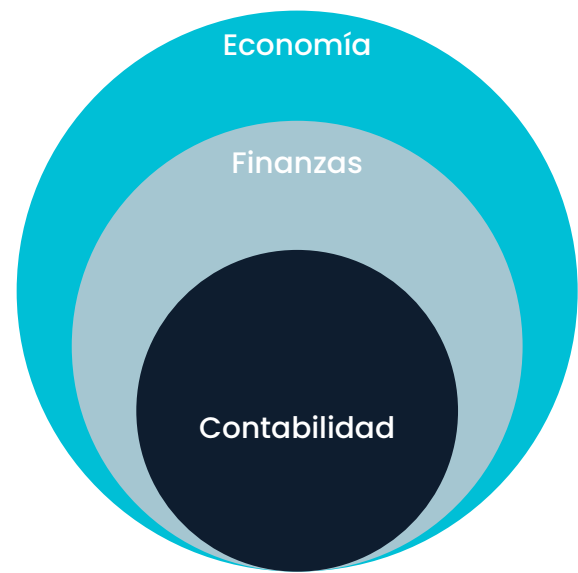


Figura 3.1. Relación entre Contabilidad, Finanzas y Economía / Fuente. Elaboración propia

ticas, específicamente la aritmética; pues, no se requieren avanzados conocimientos de esta última para llevar un buen control de las finanzas personales; basta el conocimiento de las operaciones básicas.

Una persona que se encuentre en “ceros” en estos temas económicos, no debe sentirse

agobiada, pues los mismos son realmente sencillos de aprender. Solo se requiere como en la mayoría de las cosas de la vida, mucho interés y un poco de disciplina.

Por lo tanto, en este capítulo trataremos de brindar las herramientas básicas que sirvan como punto de partida para una adecuada comprensión del tema contable y cómo se utiliza en las finanzas.

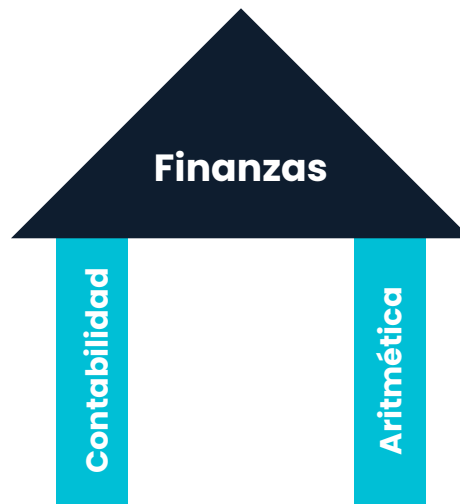


Figura 3. 2. Bases de las finanzas / Fuente. Elaboración propia

Para un mejor entendimiento de la contabilidad, se dividirá en dos partes. Por un lado, la contabilidad empresarial y por otro la contabilidad personal. Al comprender lo primero, será más sencillo interiorizar lo segundo.

El estudio de la contabilidad lo abordaremos desde el punto de vista del usuario de la información contable, sin profundizar en cuestiones legales y técnicas, sino enfocándonos en la utilidad que los aspectos contables tienen para las finanzas y la relación que los mismos puedan tener con otros campos del área administrativa, financiera

y, por supuesto, con las finanzas personales. No se trata de pasar por alto los marcos normativos contables vigentes, sino de enfocarnos en la parte que resulta relevante para las personas que usan la contabilidad. La parte legal y formal queda reservada para quienes producen la contabilidad.

A este punto, puede resultar útil una analogía acerca de que la contabilidad para la administración y las finanzas, es como el horno de microondas para nuestro hogar. Todos sabemos cómo utilizar un horno de microondas, pero pocos saben cómo se fabrica uno. Con esto se hace referencia al he-

cho de que, para quienes no somos profesionales contables, resulta más importante saber cómo usar la contabilidad que saber su origen.

La técnica contable es la misma que han usado las empresas a lo largo de la historia. Lo que aquí abordaremos de manera distinta es la forma en que nos la utilizamos para el control de nuestras finanzas personales.



Así pues, nos enfocaremos en entender cómo los fenómenos económicos afectan la contabilidad de las empresas y desarrollar competencias que faciliten el uso de la contabilidad como una herramienta básica para la toma de decisiones financieras, no solo para las organizaciones, sino también para las personas. Centrándonos en saber utilizar la información contable, especial-

mente los estados financieros para la toma de decisiones en la empresa. Así como en describir correctamente el ciclo contable y saber el proceso necesario para la correcta preparación, presentación e interpretación de dichos estados financieros. En últimas, esto aumentará la capacidad de redactar conceptos acerca de la contabilidad de una empresa y su impacto en la consecución del objetivo financiero de la misma, así como su aplicación en las finanzas de un hogar o de una persona.

Estos cometidos los conseguiremos teniendo claridad sobre los puntos que se listan a continuación y que se desagregarán posteriormente:

- 1. Identificar hechos económicos y su efecto en la contabilidad.**
- 2. Entender, interpretar y analizar los aspectos básicos de la contabilidad.**
- 3. Conocer el ciclo contable dentro de la organización y su relación con las cuentas personales.**
- 4. Entender el uso de las cuentas, la partida doble y la ecuación fundamental.**
- 5. Interpretar los estados financieros básicos para utilizarlos como base de decisiones financieras.**

La contabilidad en las empresas

En términos generales, la palabra empresa nos trae a la mente el hecho de “emprender” una acción. Sin embargo, en el lenguaje comercial empresa no es solamente **comenzar** una actividad, sino también **mantenerla** por un tiempo conveniente para obtener algún **beneficio** de la misma. El emprender la actividad requiere de: planeación, organización para mantenerla, dirección y control para obtener buenos resultados. Todos estos son aspectos tratados por la Administración de Empresas. El conjunto de esas acciones da origen a un **ente con vida propia**, que está en capacidad de desarrollar una actividad económica determinada a través de la cual se obtendrá el **beneficio** esperado. Por esta razón, la empresa se puede definir como un **ente económico**.

Una empresa puede crearse para lograr diversos objetivos. Por ejemplo: un grupo de personas podría crear una cooperativa de trabajo asociado con el objetivo de generar empleo para sus miembros, otra empresa podría querer ayudar a brindar alimentos a niños desamparados, otra quizá desee fomentar la educación, habrá algunas que busquen promover la obtención de vivienda a familias de escasos recursos. Así po-



Una empresa puede crearse para lograr diversos objetivos



dríamos enumerar muchos objetivos por los cuales se constituyan y marchen las empresas. Sin embargo, el ámbito en el que se enmarca este libro es el financiero, así que nos concentraremos precisamente en cuál es el **Objetivo Básico Financiero** de una empresa, cuando se formula esta pregunta se suelen obtener respuestas como obtener utilidades, reducir costos, vender mucho, generar empleo. Todos estos pueden ser objetivos empresariales, pero desde el punto de vista financiero ¿qué es lo fundamental? Si le trasladamos la pregunta a un empresario, sin duda diría que su objetivo al crear empresa es **generar riqueza**. Esto es clave a la hora de hablar de contabilidad, pues a través de esta se puede verificar si la empresa está cumpliendo ese y otros objetivos.



Las formas de clasificar las empresas pueden ser muchas. Según su actividad pueden ser: mineras, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios. Según el origen de su capital: privadas, públicas, de economía mixta. Según sus propietarios: personas o sociedades. El Estado y algunos organismos han realizado clasificaciones por sectores de interés y necesidad de información.

Estas clasificaciones son importantes porque pueden incidir en la forma en que la empresa prepara su información contable. Por ejemplo, en una empresa industrial se hará necesario el manejo de información contable que permita controlar costos de materias primas, mientras que, en una comercial, no.

Independientemente de su clasificación, toda empresa requiere hacer un control y análisis de sus operaciones, lo cual se logra a través de la contabilidad.

Hechos económicos, finanzas y contabilidad

El aumento o disminución de las tasas de interés, la variación de la tasa de cambio, la inflación y el crecimiento económico son fenómenos que pueden llegar a afectar a las empresas. Por ejemplo, si el gobierno sube la tasa de interés lo más probable es que los bancos también aumentan la tasa que cobran por prestar dinero, si su empresa está solicitando un crédito para comprar maquinaria, esta decisión hará que tenga que pagar más intereses o una empresa que adquiere equipos en el exterior para ser pagados en dólares, necesitará pagar más pesos por los mismos dólares si a los pocos meses el precio del dólar sube, lo que elevará el costo de la operación. Así mismo, la inflación afecta a las empresas, cuando a causa de ella aumentan costos, gastos e inversiones, estos pueden aumentar constantemente y, en algunos casos,

por situaciones de mercado, los ingresos no incrementan de la misma forma creando déficit en la situación de las empresas. También el crecimiento económico del país obliga a los empresarios a tomar medidas para fijar metas de incrementos de precio de sus productos o de aumento del volumen de sus operaciones. Podemos concluir que los hechos económicos son fenómenos medibles o cuantificables y tienen la potencialidad de afectar las finanzas de la empresa. **(Ver Figura 3.3)**

Hechos Económicos



- Tasa de Cambio
- Tasa de Interés
- PIB
- Inflación

La Empresa



Tienen un efecto potencial en las finanzas de

- Operaciones en moneda extranjera
- Pago de intereses
- Compras de materiales
- Contratación de personal

Figura 3. 3. Los hechos económicos y la empresa / Fuente. Elaboración propia

Según lo visto a lo largo del libro y la información contenida en la **figura 3.3**, podemos afirmar que las finanzas se encargan de la materialización, en la práctica, de fenómenos económicos. Es decir, la inflación es un hecho económico explicado por una sólida teoría económica; por ejemplo, el que un proveedor aumente el precio de los productos que la empresa compra,

como consecuencia de la inflación, produce un efecto en las finanzas de la empresa: ahora ésta debe pagar más por el mismo producto y debe tomar medidas para no poner en peligro la riqueza. La forma como se registra ese fenómeno en la empresa y las medidas que se toman para enfrentarlo son algunos de los aspectos de los que se ocupan las finanzas.

2. La Contabilidad, herramienta para la toma de decisiones financieras

Un sistema contable se encarga del manejo y control de las transacciones, soportados por documentos y a través de registros, los cuales son consignados en los libros de contabilidad para la posterior emisión de los estados financieros, como se aprecia en la **figura 3.4**, donde también se enfatiza en la relación que tiene la contabilidad con la gestión financiera. Veamos un poco más en detalle algunos de los componentes de un sistema contable:

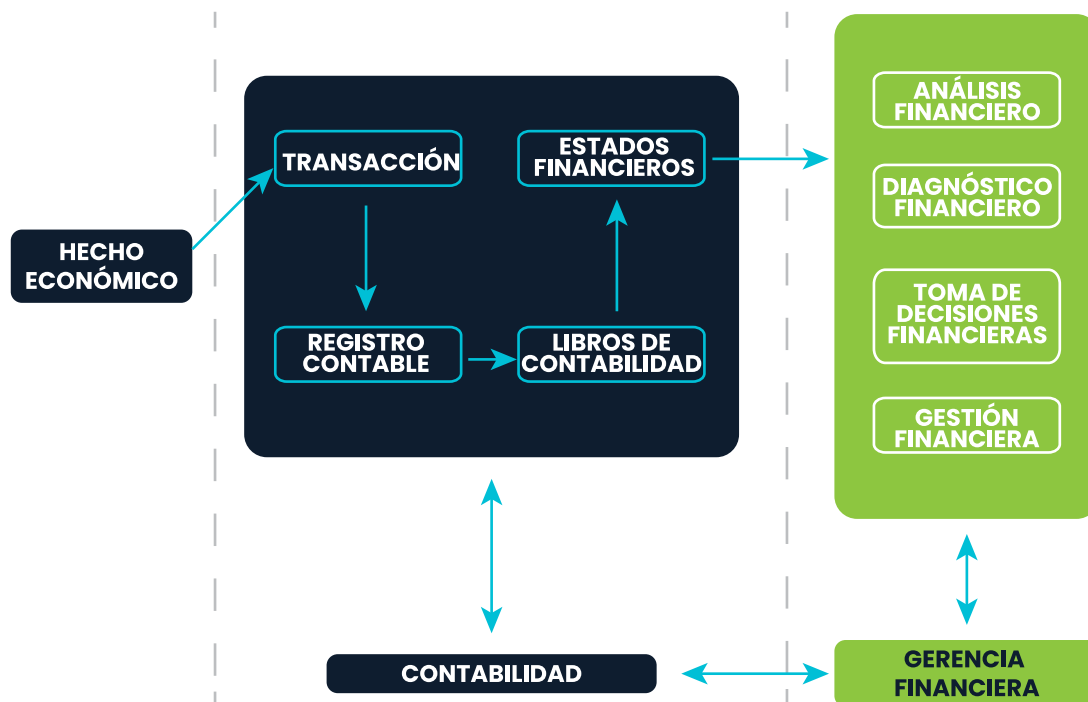


Figura 3.4. Relación de la Contabilidad con las Finanzas / Fuente. Elaboración propia

Las transacciones:

Como ya dijimos la materialización de los hechos económicos en la empresa son el tema de interés del departamento financiero. Dicha materialización surge específicamente cuando la empresa realiza alguna transacción relacionada con el hecho económico, por ejemplo, el aumento de la tasa de interés es un hecho económico, el que mi empresa tome un préstamo bancario se trata de una transacción. Es necesario que la empresa conserve un respaldo de dicha transacción, dicho respaldo son los documentos soporte. En el ejemplo mencionado el documento soporte sería el comprobante de ingreso del dinero o el extracto bancario.

Los registros contables:

La empresa requiere llevar un control detallado de las transacciones que realiza, dicho control lo logra efectuando registros contables de las mismas. Los registros contables son la base de la contabilidad, uno de cuyos principales productos son los libros de contabilidad, que se constituyen en la principal herramienta de las finanzas, pues con ellos se preparan los estados financieros.

Los libros de contabilidad:

Todos los registros contables se resumen en libros, como el libro diario, el libro mayor y libro de balances que permiten conocer de manera rápida, las transacciones realizadas. Para, luego, generar los estados financieros.

Los Estados Financieros:

Dada su importancia, los explicaremos con más detalle más adelante.

Al servir como mecanismo para registrar y controlar las transacciones que realiza el ente económico, la contabilidad se convierte en una “herramienta” básica para el análisis de la situación financiera de la empresa, debido a que de ella se derivan una serie de informes que tienen una conexión intrínseca con otras disciplinas y actividades. Veamos algunas:

Costos y Presupuestos:

Las empresas industriales requieren conocer cuánto les cuesta producir y vender sus artículos, con el fin de establecer políticas de precios, promociones y lanzamientos de nuevos productos, así como determinar sus necesidades de dinero y fijar sus metas futuras. Todas estas actividades deben ser lideradas por el departamento financiero. La contabilidad es la principal fuente de información para determinar costos de producción y establecer metas presupuestales.

Diagnóstico Financiero:

El punto de partida para desarrollar un diagnóstico de la situación financiera de una empresa, son los **Estados Financieros**. Estos unidos al análisis de información del sector, a la aplicación de la Matemática Financiera, la Estadística y otras disciplinas, permiten emitir un concepto confiable y establecer estrategias adecuadas acerca del rumbo a seguir, con miras a la obtención del Objetivo Básico Financiero. Los estados financieros se obtienen gracias a la contabilidad.

Formulación y Evaluación de Proyectos:

Uno de los campos de acción más interesantes de las finanzas, tanto empresariales como personales, es el de los proyectos. Bien sea para la creación de nuevos entes económicos o para expansión de empresas ya existentes, la contabilidad siempre brindará un punto de partida para el conocimiento de datos históricos de ventas y costos sobre los cuales se puedan hacer proyecciones a futuro.

Valoración de empresas:

Al momento de enfrentar una reestructuración, fusión, compra o venta de una empresa resulta fundamental conocer el valor de la misma. Una de las bases para conocer dicho valor es la contabilidad.

3. Normas que rigen la contabilidad

Cada país tiene normas que disponen cómo las empresas deben llevar su contabilidad. Muchos de ellos tienen marcos normativos propios como es el caso de los Estados Unidos de América donde se aplica una normatividad conocida como USGAAP¹. En la Unión Europea desde el año 2005 se han venido aplicando las NIIF², las cuales, dada su alta calidad han sido adoptadas por otros países. En Colombia, por ejemplo, se realizó el proceso de adopción de dichas normas clasificando a las empresas en cuatro grupos:

- *Las empresas muy grandes deben aplicar las NIIF plenas.*
- *Las PYMES deben aplicar la NIIF para PYMES.*
- *Las micro y famiempresas, deben aplicar un sistema de contabilidad simplificada.*

En general, todo marco normativo dispone los principios para cuatro cosas básicas: reconocimiento, medición, presentación y revelación de la información financiera.

El reconocimiento, hace referencia al momento que la empresa debe afectar su contabilidad por la ocurrencia de algún hecho económico; la medición se refiere a la cuantificación de dicho fenómeno económico en la unidad monetaria que maneje la empresa; la presentación, tiene que ver con el lugar de los estados financieros donde se registra el hecho y la revelación hace referencia a la información cualitativa relacionada con el hecho. Por ejemplo, si una empresa compra en el exterior un camión, las normas de reconocimiento le indican cuáles son los requisitos para informar que el camión le pertenece, puede ser en el momento en que hizo el pedido o cuándo formalizó el trámite de importación o cuándo llegó a su sede. Las normas de medición indicarán qué costos asociados a la importación se deben registrar

¹USGAAP: United States Generally Accepted Accounting Principles (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Estados Unidos).

²NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera. Versión en español de las IFRS, International Financial Reporting Standards.

como mayor valor del camión, bien sea impuestos, seguros, fletes, etc. Los principios de presentación le indican si debe presentar el camión como un inventario, en caso de que lo vaya a vender o como propiedad, planta y equipo, en caso de que lo vaya a usar. Finalmente, las normas de revelación le orientarán acerca de qué información adicional debe consignar en sus informes, por ejemplo, la vida útil y la forma en que lo piensa depreciar.

No obstante, como dijimos al inicio de este capítulo, trataremos el tema sin profundizar en cuestiones legales y técnicas, sino enfocándonos en la utilidad que los aspectos contables tienen para las Finanzas. Haciendo énfasis en que las empresas están obligadas a cumplir con la normatividad vigente.

4. Cualidades de la información contable

Sin importar qué normas se apliquen, para que la información financiera sea útil, debe ser relevante y representar fielmente la realidad de la empresa. Para ello debe cumplir con las siguientes cualidades:

Relevancia:

la información financiera es relevante cuando es capaz de influir en las decisiones, esto ocurre si es capaz de influir en las decisiones si tiene valor predictivo, valor confirmatorio o ambos.

La información financiera es predictiva si puede utilizarse para predecir resultados futuros. Por ejemplo, los datos de ventas de años anteriores pueden usarse para estimar ingresos futuros.

La información financiera es confirmatoria si confirma o cambia evaluaciones anteriores. Por ejemplo, los datos de ventas de un año pueden servir para confirmar si el presupuesto de dicho año estaba bien estimado.

Representación fiel:

para ser una representación fiel la información debe ser completa, neutral y libre de error.

Comparabilidad:

que permite identificar y entender similitudes y diferencias entre partidas.

Verificabilidad:

significa que observadores independientes diferentes pueden alcanzar un acuerdo, de que una descripción particular es una representación fiel.

Oportunidad:

que sea elaborada y entregada a tiempo.

Comprensibilidad:

que sea clara y concisa, que pueda ser entendido para cualquier persona con conocimientos de contabilidad

5. Las cuentas

Concepto de cuenta: dentro de los muchos significados de la palabra cuenta, el Diccionario de la Lengua Española ofrece los siguientes:

1. Acción y efecto de contar

2. Cálculo u operación aritmética.

3. Pliego o papel en que está escrita alguna razón compuesta de varias partidas, que al fin se suman o restan.

4. Depósito de dinero en una entidad financiera.

Los conceptos anteriores son sencillos para el común de las personas, pues traen a la mente el hecho de hacer un registro o escribir algo para “llevar la cuenta”, por ejemplo, llevar la cuenta del dinero que una empresa paga al mes por vigilancia, transporte y papelería. De igual manera aplica para pagos más significativos, como la compra de un edificio o de un vehículo. No sólo para salidas de dinero, sino también para entradas, como la cuenta de las ventas que la empresa le hace a un determinado cliente.

Esquema de la cuenta T:

el concepto de la cuenta “T” es la forma más sencilla de comprender la manera como se registran las operaciones de una empresa. Su nombre se deriva de la forma que adopta el papel una cuenta y a su vez, de la estructura principal de una balanza o pesa, por la forma que se desprende de su eje y brazos como se aprecia en la **figura 3.5**.

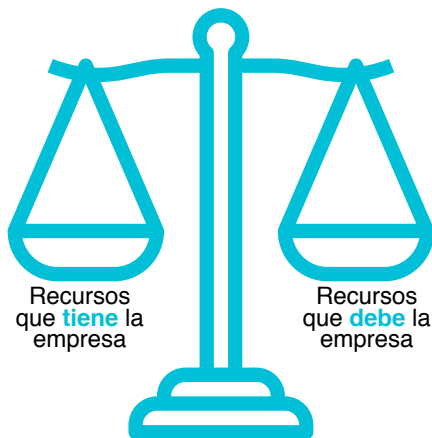


Figura 3.5. Representación de los recursos de la empresa a través de una balanza / Fuente. Elaboración propia

Como ya lo mencionamos, la empresa es un “ser con vida propia” que requiere mantenerse en equilibrio, para poder subsistir. Desde el punto de vista numérico, ese equilibrio se puede entender como el balance entre la cantidad de recurso que recibe y usa la empresa. Al hablar de balance, podemos pensar, precisamente en una balanza, por lo que se puede afirmar que la balanza es una buena representación de la contabilidad de una empresa, como se aprecia en la **figura 3.5**, en donde se ha resaltado la parte que asemeja a una “T”.

Registros en la cuenta T:

para que la balanza mantenga su equilibrio, cualquier peso que se añada o quite a un lado, debe ser añadido o retirado del otro. Todo esto, por supuesto, es algo representativo, pues la contabilidad no es una única cuenta, sino la suma de muchas. En contabilidad, la forma que se añade o quita de una cuenta se llama registro.

El lado izquierdo de la cuenta se llama “débito” o “debe” y el lado derecho se llama “crédito” o “haber”. De manera que, al registrar algo al lado izquierdo de la cuenta, se puede decir que la misma ha sido “debitada” o “cargada”. Cuando se hace un registro al lado derecho de una cuenta, se dice que la misma ha sido “acreditada” o “abonada”, como lo observamos en la **figura 3.6**.

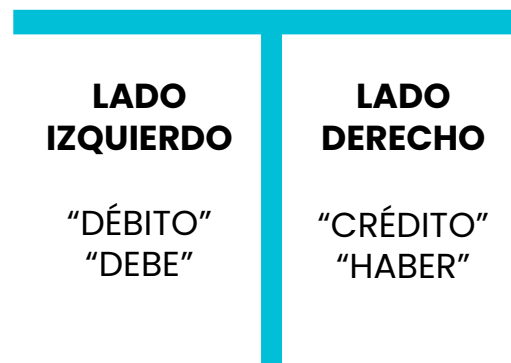


Figura 3.6. Registros en la cuenta T
Fuente. Elaboración propia

Saldos de la cuenta T:

para conocer el saldo de una cuenta, basta con sumar cada uno de sus lados y luego hallar la diferencia entre los totales de cada lado. Dicha diferencia se conoce como “saldo”. Si el valor lado izquierdo es mayor que el del lado derecho, el saldo se coloca en el lado izquierdo, y se dice que la cuenta tiene “saldo débito”; si el lado derecho es el mayor, el saldo se coloca a ese lado y se dice que la cuenta tiene saldo crédito. **La figura 3.7 muestra el saldo de la cuenta “Caja”.**

CAJA	
20.000	25.000
30.000	10.000
15.000	
65.000	35.000
30.000	

Figura 3.7. Saldo de una cuenta
Fuente. Elaboración propia

Clasificación de las cuentas:

dependiendo de su movimiento o del fin para el que hayan sido creadas la cuentas se pueden clasificar en:

Cuentas nominales: también conocidas como cuentas temporales o de resultados. Sirven para controlar la operación de la empresa. Por ejemplo, una papelería utilizará las cuentas de resultados para llevar el registro de su ventas, costos y gastos relacionados con su actividad y que son los que, al final, mostrarán si la empresa obtuvo utilidades o pérdidas. Si la empresa vendió lapiceros por valor de \$10.000 (ingreso), los cuales había comprado por \$6.000 (costo), obtuvo una utilidad (resultado) de \$4.000. Los saldos de estas cuentas se liquidan al final de cada período, es decir, que para el nuevo periodo todas estas cuentas inician con saldo “Cero”. Como es lógico, lo que una empresa vende en el año 1 no puede sumarse con las ventas del año 2 para evaluar los resultados del año 2. De allí que se llaman “cuentas temporales”. Los valores de estas cuentas se aprecian en el estado de resultados.

Cuentas reales: también se conocen como cuentas de balance o de situación, pues muestran el estado de la empresa en un momento determinado. Ellas comprenden el activo, el pasivo y el patrimonio.

En el activo se aprecian todos los bienes y recursos que tiene la empresa para realizar su operación, por ejemplo, si tiene una máquina, ésta aparece en el activo.



En el patrimonio aparece todo lo que les pertenece a los socios



En las cuentas del pasivo, aparece todo lo que la empresa le debe a terceros como préstamos bancarios, impuestos, proveedores, por ejemplo, si le debe \$100.000 a un banco, ese valor se verá reflejado en el pasivo.

En el patrimonio aparece todo lo que les pertenece a los socios.

Estas cuentas se caracterizan porque sus saldos sí pueden pasar de un periodo a otro. Por ejemplo: la papelería tiene lapiceros disponibles para ser vendidos, esto es lo que se conoce como un inventario; esta es una cuenta del activo. Al finalizar el año, la empresa determina que esos lapiceros valen \$40.000, al inicio del año siguiente ese valor, que aparecía al finalizar el año 1, debe aparecer al inicio del año 2. Igual ocurre con el dinero depositado en cuentas bancarias, los vehículos y las vitrinas, solo por mencionar algunos.

Los valores de estas cuentas se aprecian en el Estado de Situación Financiera, también conocido como balance general.

Plan Único de Cuentas:

Para facilitar el registro, se acostumbra asignar un código numérico a las cuentas. El primer número muestra la clase de cuenta, así:

- 1. Activo**
- 2. Pasivo**
- 3. Patrimonio**
- 4. Ingresos**
- 5. Gastos**
- 6. Costos de venta**
- 7. Costo de producción**

Cada una de estas clases se puede subdividir en grupos, identificados por los dos primeros dígitos. Por ejemplo: el activo puede tener grupos como “11 Disponible” o “14 Inventarios”.

A su vez, cada grupo se subdivide en las cuentas, propiamente dichas, identificadas por los cuatro primeros dígitos. Por ejemplo, en el grupo de “11 Disponible”, se encuentran las cuentas “1105 Caja” y “1110 Bancos”.

Adicionalmente, es posible agregar dos dígitos más para armar “subcuentas” de seis dígitos como, por ejemplo: “110505 Caja General”, “110510 Cajas Menores”. Como puede suponerse, se pueden agregar más dígitos e incluso letras para crear cuentas auxiliares.

Naturaleza y dinámica de las cuentas:

Cada clase de cuenta tiene su propia naturaleza y dinámica. La naturaleza se refiere al tipo de saldo que usualmente debe tener la cuenta y la dinámica, a los motivos que hacen que la cuenta aumente o disminuya, como se aprecia a continuación.

Los activos son de naturaleza débito. Es decir, en una cuenta “T” su saldo se aprecia al lado izquierdo. La dinámica de los activos consiste en que “nacen” y aumentan en el débito. Así mismo, disminuyen o se eliminan en el crédito. Por ejemplo, la empresa tiene un Inventario de \$10.000, luego, compra mercancía por valor de \$40.000 y vende productos que le costaron \$45.000, esta dinámica se aprecia en la **figura 3.8**.

Inventario de Mercancías	
Saldo inicial	10.000
Aumento por compra de mercancía	40.000
Disminución por compra de mercancía	45.000
	50.000
Saldo final	5.000

Figura 3.8. Naturaleza y Dinámica de una cuenta del activo / Fuente. Elaboración propia

Los pasivos son de naturaleza crédito. Es decir, en una cuenta “T”, su saldo se aprecia al lado derecho. La dinámica de los pasivos consiste en que “nacen” y aumentan en el crédito. Así mismo, disminuyen o se eliminan en el débito. Por ejemplo, la empresa tiene una deuda con un banco por valor de \$100.000, si hace un pago de \$30.000, ese valor disminuye el pasivo, como se observa en la **figura 3.9**.

Obligaciones con Bancos	
Saldo inicial	100.000
Disminución por pago al banco	30.000
	30.000
Saldo final	70.000

Figura 3.9. Naturaleza y Dinámica de una cuenta del pasivo / Fuente. Elaboración propia

El patrimonio, por ser una deuda que la empresa tiene con los socios, al igual que el pasivo, es de naturaleza crédito. Es decir, en una cuenta “T”, su saldo se aprecia al lado derecho. La dinámica de los Patrimonio consiste en que “nacen” y aumentan en el crédito. Así mismo, disminuyen o se eliminan en el débito. Por ejemplo, si la empresa tiene un capital social de 20.000, si un nuevo socio aporta \$10.000, ese valor aumenta el patrimonio, como se observa en la **figura 3.10**.

Capital social	
Saldo inicial	20.000
Aumento por aporte de nuevo socio	10.000
	30.000
Saldo final	30.000

Figura 3.10. Naturaleza y Dinámica de una cuenta del patrimonio / Fuente. Elaboración propia

Los ingresos son de naturaleza crédito. Para algunos esto puede resultar confuso, pero la mejor forma de entenderlo es que los ingresos tienen la finalidad de generar utilidades. Si esto ocurre, dichas utilidades pasarán a formar parte del patrimonio, mientras los socios deciden qué hacer con ellas. Por esa potencialidad que tienen los ingresos, de convertirse en uti-

lidades, es que su naturaleza es crédito. Por ejemplo, la papelería que realiza dos ventas en un mes, una de \$10.000 y otra de \$15.000, las registrará en lado derecho de la cuenta de ingresos. Al finalizar, el periodo, pasará el saldo al estado de resultados, para lo cual hace un registro “débito”, por el total de la cuenta, como se ilustra en la **figura 3.11**.

Ingresos	
Venta de mercancía	10.000
Venta de mercancía	15.000
Total Ventas del mes	25.000
Traslado al estado de resultados	25.000
Saldo final	00

Figura 3.11. Naturaleza y Dinámica de una cuenta de ingresos / Fuente. Elaboración propia

Las cuentas de gastos y costos son de naturaleza opuesta a los ingresos. Es decir, se debitan. Esto ocurre porque los ingresos tienen la potencialidad de convertirse en utilidad que pasa a formar parte del patrimonio, el cual es de naturaleza crédito. Los gastos y los costos reducen esa potencialidad, de tal manera que disminuyen la utilidad; de hecho, si son mayores que los ingresos, se genera una pérdida. Por este efecto, de disminuir el potencial de utilidades, los costos y gastos son de naturaleza débito, como se aprecia en la **figura 3.12** que muestra una cuenta de gastos por servicios públicos incrementada por valores de \$7.000 y \$11.000, que al final se cancelan porque el saldo se traslada al estado de resultados.

Gastos de servicios Públicos	
Acueducto	7.000
Energía eléctrica	11.000
Total gasto por servicios públicos del mes	18.000
Traslado al estado de resultados	18.000
Saldo final	00

Figura 3.12. Naturaleza y Dinámica de una cuenta de gastos / Fuente. Elaboración propia

6. La partida doble

Significado, importancia y aplicación de la partida doble:

Como ya lo mencionamos, un registro es la unidad mínima de información contable. También se mencionó la necesidad de mantener el equilibrio de la información. Por lo tanto, si se afecta una cuenta por un determinado valor, ese mismo valor debe aparecer en otra u otras cuentas. Esto se co-

noce como el principio de “partida doble”: que para todo movimiento “débito” debe existir uno o más movimientos de crédito que lo igualen. Cuales había comprado por \$6.000 (costo), obtuvo una utilidad (resultado) de \$4.000. Los saldos de estas cuentas se liquidan al final de cada período, es decir, que para el nuevo período todas estas cuentas inician con saldo “Cero”. Como es lógico, lo que una empresa vende en el año 1 no puede sumarse con las ventas del año 2 para evaluar los resultados del año 2. De allí que se llaman “cuentas temporales”. Los valores de estas cuentas se aprecian en el estado de resultados.

Asientos contables:

para ejemplificar lo anterior, pensemos en una empresa que compra un vehículo que vale \$100.000 y lo paga con \$60.000 que tenía en su cuenta bancaria, quedando a deber el resto al concesionario. La **figura 3.13** muestra la transacción.

	Vehículos	
Saldo Inicial	100.000	
Aumento por compra de mercancía		
	Bancos	
Saldo Inicial		60.000
Disminución por pago al banco		
	Acreeedores (Concesionario)	
Saldo Inicial		40.000
Aumento por aporte de nuevo socio		

Figura 3.13. Asiento contable / Fuente. Elaboración propia

Como se puede observar, el valor de todos los movimientos “débito” (en este caso, \$100.000) es igual al valor de todos los movimientos “crédito”. Para efectos didácticos se han mostrado los registros utilizando tres cuentas “T”, sin embargo, en la práctica, los registros suelen hacerse en forma de comprobante, como se aprecia en la **figura 3.14**.

	Débito	Crédito
Vehículos	100.000	
Bancos		60.000
Acreeedores (Concesionario)		40.000
Sumas iguales	100.000	100.000

Figura 3.14. Asiento contable en forma de comprobante / Fuente. Elaboración propia

Mediante esta técnica, los nombres de las cuentas se han ubicado en la primera columna, mientras que sus correspondientes movimientos se aprecian en la segunda y tercera columna. Se ha conservado el dibujo de la cuenta “T”, para facilitar la comprensión del concepto, lo cual, en la práctica, no es necesario.

7. La ecuación patrimonial

Definición de ecuación patrimonial:

Ya se ha mencionado la exigencia de conservar un equilibrio en la información de la empresa. Esto se traduce en la ecuación fundamental de la contabilidad o ecuación patrimonial, que consiste en la igualdad que debe existir siempre entre el activo y la suma de los pasivos con el patrimonio. Esta ecuación se puede expresar de diferentes maneras:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

$$\text{Pasivo} = \text{Activo} - \text{Patrimonio}$$

$$\text{Patrimonio} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

Para ilustrarlo mejor, nos valdremos de un sencillo ejercicio que consiste en determinar con los siguientes datos el valor de patrimonio de “Comercializadora ABC”:

Cuenta	
Corriente	\$ 2.000.000
Caja	\$ 1.000.000
Proveedores	\$ 5.000.000
Vehículo	\$12.000.000
Servicios Públicos Por Pagar	\$800.000

Lo primero que se debe hacer es clasificar cada cuenta: caja, cuenta corriente y vehículos hacen parte del activo; mientras que proveedores y servicios públicos por pagar hacen parte del pasivo. Por lo tanto, el patrimonio se determina como se aprecia en la *figura 3.15*.

Cuenta	Activo	Pasivo
Cuenta Corriente	2.000.000	
Caja	1.000.000	
Vehículo	12.000.000	
Proveedores		5.000.000
Servicios Públicos Por Pagar		800.000
Totales	15.000.000	5.800.000
El patrimonio es igual a:		9.200.000

Figura 3.15. Ecuación fundamental / Fuente. Elaboración propia

Utilidad de la Ecuación patrimonial:

El poder de la ecuación patrimonial radica en su sencillez, tanto que temas financieros complejos como la valoración de empresas, se reducen a la aplicación de dicha ecuación. Por ejemplo, un socio que es dueño de la mitad de una empresa, desea salir del negocio vendiendo su parte; contrató un estudio que indica que todos los activos, a precio de mercado, valen \$100.000 y, en ese momento, la empresa tiene deudas por \$60.000; esto indica que el valor de mercado del patrimonio es \$40.000, por lo tanto, él podría vender su parte en, al menos, \$20.000 (la mitad del valor de mercado del patrimonio).

8. Estructura básica financiera

Como se observó en la **figura 3.4**, todos los hechos económicos se materializan en la empresa a través de registros, estos a su vez se resumen en los libros de contabilidad, de los cuales, se toma la información para

construir los estados o informes financieros, que pueden ser múltiples dependiendo de lo que se desee analizar. A continuación, se verán algunos de los más comunes.

Informe de situación

Informe de situación. Conocido desde hace mucho como Balance general y más recientemente como Estado de Situación Financiera; muestra la situación de la empresa en un momento determinado. Se compone de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio. Es útil porque permite visualizar todos los recursos o inversiones que tiene la empresa (activo) y la forma en que los está financiando (pasivo y patrimonio).

Su nombre, “balance”, tiene relación con el esquema mostrado en la figura 3.5, por ello una de las presentaciones más comunes es en forma de cuenta, como se aprecia en la **figura 3.16**.

Empresa “Ejemplo”					
Estado de Situación Financiera a Diciembre 31 del año 1					
Activo	Año 1A	Año 2A	Pasivo	Año 1	Año 2
Caja	1.000.000	1.180.000	Obligaciones Financieras	11.000.000	15.000.000
Bancos	2.000.000	2.500.000	Proveedores	18.500.000	16.408.000
Inventario de Mercancía	18.000.000	19.500.000	Total Pasivo	29.500.000	31.408.000
Clientes	9.000.000	9.320.000	Patrimonio		
Maquinaria	12.000.000	14.000.000	Capital	20.000.000	20.000.000
Vehículos	18.000.000	17.000.000	Utilidades	10.500.000	11.592.000
Total Activo	60.000.000	63.000.000	Total patrimonio	30.500.000	31.592.000
			Total Pasivo más Patrimonio	60.000.000	63.000.000

Figura 3.16. Modelo de Balance en forma de cuenta / Fuente. Elaboración propia

El valor del activo es igual al valor del pasivo sumado con el valor del patrimonio, manteniendo la ecuación fundamental. En la figura se ha incluido la imagen de la cuenta “T” que hace referencia a la “balanza”; pero en la práctica no es necesaria.

La **figura 3.17** muestra la otra opción de estructura del balance. Como se aprecia, la información es la misma, solo cambia la forma de presentación.

Empresa “Ejemplo”

Estado de situación financiera a diciembre 31

Activo	Año 1	Año 2
Caja	1.000.000	1.180.000
Bancos	2.000.000	2.500.000
Inventario de mercancía	18.000.000	19.000.000
Clientes	9.000.000	9.320.000
Maquinaria	12.000.000	14.000.000
Vehículos	18.000.000	17.000.000
Total activo	60.000.000	63.000.000
Pasivo		
Obligaciones financieras	11.000.000	15.000.000
Proveedores	18.500.000	16.408.000
Total pasivo	29.500.000	31.408.000
Patrimonio		
Capital	20.000.000	20.000.000
Utilidades	10.500.000	11.592.000
Total patrimonio	30.500.000	31.592.000
Total pasivo más patrimonio	60.000.000	63.000.000

Figura 3.17. Esquema de Balance en forma de Reporte o Informe / Fuente. Elaboración propia

Informe de resultados

Tradicionalmente conocido como Estado de resultados, se construye con las cuentas nominales o transitorias y, como su nombre lo indica, muestra el resultado de las operaciones de la empresa en un periodo determinado, normalmente un año, aunque, es recomendable construirlo de manera mensual al igual que los demás estados financieros.

Su utilidad radica en que permite ver cuál ha sido la gestión que se ha llevado a cabo con los recursos disponibles.

Empresa "Ejemplo"		
Estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre		
	Año 1A	Año 2
Ingresos	60.000.000	69.000.000
Menos costos	33.000.000	39.330.000
Igual a utilidad bruta	27.000.000	29.670.000
Menos gastos operacionales	9.000.000	9.660.000
Igual a utilidad operacional	18.000.000	20.010.000
Menos gastos no operacionales	3.000.000	3.450.000
Igual a utilidad antes de impuestos	15.000.000	16.560.000
Menos impuesto de renta	4.500.000	4.968.000
Igual a utilidad neta	10.500.000	11.592.000

Figura 3.18. Modelo de Estado de Resultados / Fuente. Elaboración propia

El principio de construcción es bastante simple: a todos los ingresos se le restan todos los costos y gastos. Si los ingresos son mayores a los costos y gastos, el resultado es positivo, es decir, se ha generado utilidad. Si, por el contrario, los ingresos son inferiores a los costos y gastos, se ha producido una pérdida. La **figura 3.18** muestra un modelo de estado de resultados con utilidad en los dos últimos años.

9. Análisis financiero

Los estados financieros son la base para la toma de decisiones en la empresa. Dichas decisiones se fundamentan en un cuidadoso estudio de los mismos. Por ello es importante conocer los principales análisis que se pueden efectuar a la información financiera.

Análisis vertical

Consiste en comparar cada una de las cuentas con el total del activo, para el caso del Estado de situación Financiera o con el total del ingreso, para el caso del estado de resultados, como se observa en las **figuras 3.19 y 3.20**.

Empresa "Ejemplo"				
Estado de situación financiera a diciembre 31				
Activo	Año 1	Participación	Año 2	Participación
Caja	1.000.000	1,7%	1.180.000	1,9%
Bancos	2.000.000	3,3%	2.500.000	4,0%
Inventario de mercancía	18.000.000	30,0%	19.000.000	30,2%
Clientes	9.000.000	15,0%	9.320.000	14,8%
Maquinaria	12.000.000	20,0%	14.000.000	22,2%
Vehículos	18.000.000	30,0%	17.000.000	27,0%
Total activo	60.000.000	100,0%	63.000.000	100,0%
Pasivo				
Obligaciones financieras	11.000.000	18,3%	15.000.000	23,8%
Proveedores	18.500.000	30,8%	16.408.000	29,0%
Total pasivo	29.500.000	49,2%	31.408.000	49,9%
Patrimonio				
Capital	20.000.000	33,3%	20.000.000	31,7%
Utilidades	10.500.000	17,5%	11.592.000	18,4%
Total patrimonio	30.500.000	50,8%	31.592.000	50,1%
Total pasivo más patrimonio	60.000.000	100,0%	63.000.000	100,0%

Figura 3.19. Análisis vertical del Estado de situación financiera / Fuente. Elaboración propia

En este análisis se toma como base el total del activo. Por ejemplo, en el año 1 para hallar la participación de la cuenta caja sobre el activo, sencillamente se divide el valor de la caja \$1.000.000 entre el valor del activo total \$60.000.000 y se multiplica por cien, para expresarlo en porcentaje. El resultado

es 1,7%; del cual se puede concluir que el 1,7% de los recursos de la empresa se encuentran en caja. Lo mismo se hace con las demás cuentas obteniendo, entre otros, que el inventario representa un 30% del total del activo y que la maquinaria constituye un 20% de la inversión.

Empresa “Ejemplo”
Estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre

	Año 1	Participación	Año 2	Participación
Ingresos	60.000.000	100,0%	69.000.000	100,0%
Menos costos	33.000.000	55,0%	39.330.000	57,0%
Igual a utilidad bruta	27.000.000	45,0%	29.670.000	43,0%
Menos gastos operacionales	9.000.000	15,0%	9.660.000	14,0%
Igual a utilidad operacional	18.000.000	30,0%	20.010.000	29,0%
Menos gastos no operacionales	3.000.000	5,0%	3.450.000	5,0%
Igual a utilidad antes de impuestos	15.000.000	25,0%	16.560.000	24,0%
Menos impuesto de renta	4.500.000	7,5%	4.968.000	7,2%
Igual a utilidad neta	10.500.000	17,5%	11.592.000	16,8%

Figura 3.20. Análisis vertical del Estado de Resultados / Fuente. Elaboración propia

Este tipo de análisis es útil porque permite establecer qué cantidad de recursos se están destinando para cada una de las inversiones.

En cuanto al pasivo y el patrimonio, los cálculos se efectúan de igual forma, dividiendo cada cuenta en el total del activo. De ello se puede concluir que, para el año 1, la financiación de todo el activo se logra con un 18,5% de recursos de bancos (obligaciones financieras), mientras que con el capital de los socios se está financiando el 33,3% del total de la inversión.

En cuanto al análisis vertical del estado de resultados, se toma como base el valor de los ingresos. Esto arroja que, para el año 1, los costos representan un 55% de los ingresos y la utilidad neta un 17,5%. Este es un análisis importante porque muestra la capacidad que tienen los ingresos de convertirse en utilidades. Se puede concluir para el año 1, que si la empresa vende un producto en \$100 se puede destinar \$17,5 para los socios.

Análisis horizontal

Consiste en comparar los valores de una cuenta de un año a otro. Inicialmente, se hallan las diferencias en pesos, luego, se convierten en porcentajes. En el ejemplo, la cuenta caja tuvo un aumento de \$180.000 de un año a otro; la cuenta Obligaciones financieras se vio incrementada en \$4.000.000.

Si se toman los \$180.000 de incremento de la cuenta caja y se dividen en el valor de dicha cuenta en el año 1, se obtiene un porcentaje de 9%. Es decir, que los recursos destinados a la caja incrementaron

en esa proporción. Lo mismo se hace con las demás cuentas. La diferencia vista de \$4.000.000 en obligaciones financieras, al ser comparada con su valor del año 1, representa un incremento de 36,4%.

No todas las cuentas presentan incremento. La cuenta de vehículos disminuyó un 5,6% al igual que los proveedores que bajaron un 11,3%.

Los resultados de este análisis, tanto para el Estado de Situación Financiera como para el Estado de Resultados, se pueden apreciar en la **figura 3.21**.

Empresa “Ejemplo”
Estado de situación financiera a diciembre 31

Activo	Año 1	Año 2	Variación en pesos	Variación porcentual
Caja	1.000.000	1.180.000	180.000	18,0%
Bancos	2.000.000	2.500.000	500.000	25,0%
Inventario de mercancía	18.000.000	19.000.000	1.000.000	5,6%
Clientes	9.000.000	9.320.000	320.000	3,6%
Maquinaria	12.000.000	14.000.000	2.000.000	16,7%
Vehículos	18.000.000	17.000.000	- 1.000.000	-5,6%
Total activo	60.000.000	63.000.000	3.000.000	5,0%
Pasivo				
Obligaciones financieras	11.000.000	15.000.000	4.000.000	36,4%
Proveedores	18.500.000	16.408.000	- 2.092.000	-11,3%
Total pasivo	29.500.000	31.408.000	1.908.000	6,5%
Patrimonio				
Capital	20.000.000	20.000.000	-	0,0%
Utilidades	10.500.000	11.592.000	1.092.000	10,4%
Total patrimonio	30.500.000	31.592.000	1.092.000	3,6%
Total pasivo más patrimonio	60.000.000	63.000.000	3.000.000	5,0%

Empresa “Ejemplo”
Estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre

	Año 1	Año 2	Variación en pesos	Variación porcentual
Ingresos	60.000.000	69.000.000	9.000.000	15,0%
Menos costos	33.000.000	39.330.000	6.330.000	19,2%
Igual a utilidad bruta	27.000.000	29.670.000	2.670.000	9,9%
Menos gastos operacionales	9.000.000	9.660.000	660.000	7,3%
Igual a utilidad operacional	18.000.000	20.010.000	2.010.000	11,2%
Menos gastos no operacionales	3.000.000	3.450.000	450.000	15,0%
Igual a utilidad antes de impuestos	15.000.000	16.560.000	1.560.000	10,4%
Menos impuesto de renta	4.500.000	4.968.000	468.000	10,4%
Igual a utilidad neta	10.500.000	11.592.000	1.092.000	10,4%

Figura 3. 21. Análisis horizontal del Balance y el estado de resultados / Fuente. Elaboración propia

Indicadores Financieros

Además de los análisis vertical y horizontal, en los que básicamente se construyen relaciones entre cifras; es posible establecer otras comparaciones. Esto es lo que se conoce como indicadores. Su importancia radica en que permite verificar la influencia que una cifra pueda tener sobre otra. Algunos de los más utilizados son los siguientes:

Capital de trabajo:

Se halla tomando el activo corriente y restándole el pasivo de corto plazo. En la figura 3.21, en el año 1, por ejemplo, el activo corriente es igual a \$30.000.000 (suma del valor de caja, bancos, inventario y clientes). Estos son activos que la empresa puede convertir en efectivo en menos de un año y por eso se conocen también como circulante. Si a ese valor le restamos el del pasivo corriente (no se informa si hay pasivos que vencen a más de un año, por ello, todo se considera de corto plazo), que suma \$29.500.000, se obtiene un capital de trabajo de \$500.000. Es decir, si la empresa paga todo lo que debe, en el corto plazo, le sobrarían \$500.000 para seguir trabajando.

Este análisis puede ser más sencillo si en lugar de restar las dos cifras, se dividen. Lo que nos arroja un factor conocido como Razón Corriente:

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Razón corriente} = \frac{\$30.000.000}{\$29.500.000} = 1,02$$

Esto indica que, por cada cien pesos que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con 102 para pagarlos. Lo ideal es que el indicador sea superior a 1.

Días de Cartera:

Busca establecer cada cuánto le pagan los clientes a la empresa. Se determina con la siguiente fórmula:

$$\text{Días de cartera} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas a Crédito}} \times 360$$

$$\text{Días de cartera año 1} = \frac{\$9.000.000}{\$60.000.000} \times 360 = 54$$

Para el ejemplo se ha asumido que todas las ventas son a crédito.

El resultado indica que, en el año 1 los clientes tardaban 54 días en pagar.

Días de Inventario:

Similar al anterior, determina cuánto tarda la empresa en vender los productos que compra o fabrica. Se determina con la siguiente fórmula:

$$\text{Días de inventario} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costos de venta}} \times 360$$

$$\text{Días de cartera año 1} = \frac{\$18.000.000}{\$33.000.000} \times 360 = 196$$

El resultado indica que, en el año 1 la empresa tardó 196 en vender sus inventarios.

Días de proveedores:

Sirve para establecer cuánto tarda la empresa en pagar la mercancía que compra a crédito. Se determina con la siguiente fórmula:

$$\text{Días de proveedores} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Compras a crédito}} \times 360$$

$$\text{Días de proveedores año 1} = \frac{\$18.500.000}{\$33.000.000} \times 360 = 202$$

Para el ejemplo se ha asumido que todas las ventas son a crédito.

El resultado indica que, en el año 1 la empresa tardó 202 en pagarle a sus proveedores.

Nivel de endeudamiento:

Establece la relación entre el total del pasivo y los activos:

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento Año 1} = \frac{\$29.500.000}{\$60.000.000} = 49,2\%$$

Este valor indica que la empresa se beneficia en un 49,2% con recursos de terceros. Dicho de otra manera, por cada \$100 que tiene la empresa, les debe a terceros \$49,2.

Rentabilidad del Activo:

Es uno de los indicadores más interesantes, pues muestra que tanta utilidad se obtiene con los activos. Se conoce como ROA, por sus siglas en inglés y se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

$$\text{ROA Año 1} = \frac{\$10.500.000}{\$60.000.000} \times 100 = 17\%$$

El resultado indica que, por cada \$100 que tiene la empresa en activos, se logran generar \$17,5 de utilidad neta.

Rentabilidad del Patrimonio:

Similar al anterior, pero toma como base el patrimonio neto. Para determinar qué tanta utilidad se genera con los recursos de los socios. Se conoce como ROE, por sus siglas en inglés y se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

$$\text{ROE Año 1} = \frac{\$10.500.000}{\$30.500.000} \times 100 = 34,4\%$$

El resultado indica que, por cada \$100 invertidos por los socios, se logran generar \$34,4 de utilidad neta.

10. Contabilidad Personal

Una vez comprendidos los aspectos básicos de la contabilidad y finanzas en las empresas, es más sencillo abordar el tema de la contabilidad para el control de las finanzas personales.

Es posible que muchas de las técnicas utilizadas para registrar las transacciones en las empresas, no se implementen a nivel personal. Sin embargo, algunos elementos pueden ser usados para un adecuado manejo de las mismas. Por ejemplo, a nivel personal se habla de la importancia de hacer inversiones: invertir no es otra cosa que comprar activos. Y los activos, como ya se ha indicado, son uno de los principales elementos de los estados financieros.



¿Cómo llevar las cuentas?

Con frecuencia se dice que la familia es la célula fundamental de la sociedad. En toda sociedad se generan relaciones con el entorno, una de ellas es la relación económica. En ese sentido, un hogar³ Es un ente económico, por lo que se puede asimilar a una empresa. Si

bien, no se constituye con aportes patrimoniales y no se llevan “libros contables”, ni un registro de “transacciones”, es recomendable generar ciertos hábitos que permitan controlar las “operaciones que se realicen, como los que se recomiendan a continuación:

Haga un listado de sus bienes y recursos. Escriba todo lo que tiene en su hogar: empezando por la casa, vehículos, muebles enseres, efectivo, joyas, obras de arte, cuentas bancarias. La **figura 3.22.** muestra un ejemplo de un posible listado de bienes.

DESCRIPCIÓN	VALOR
Casa de habitación	500.000.000
Casa Campestre	1.000.000.000
Apartamento para arrendar	400.000.000
Automóvil familiar	80.000.000
Taxi	100.000.000
Buseta afiliada a compañía de transporte	200.000.000
Motocicleta	15.000.000
JetSky	18.000.000
Bicicleta todo terreno de competencia	10.000.000
Joyas	100.000.000
Pinturas	200.000.000
Comedor de mármol	8.000.000
Dinero en cuentas bancarias	20.000.000
Efectivo en casa	10.000.000
Acciones en compañía petrolera	25.000.000
Derechos de Fiducia	32.000.000
Cuota inicial en proyecto de apartamentos	120.000.000
Terreno en conjunto residencial	200.000.000
Escultura de maestro internacional	95.000.000
Antigüedades	50.000.000
Préstamo a familiar	20.000.000
Teléfono celular alta gama	3.000.000
Computador de mesa	2.000.000
Laptop	3.000.000
Total de Efectivo y bienes	3.211.000.000

Figura 3. 22. Ejemplo de listado de bienes / Fuente. Elaboración propia

Luego, confeccione una lista similar, pero esta vez, con todas las obligaciones o compromisos, como la que se aprecia en la **figura 3.23.**

³Se utilizan las expresiones familia y hogar, pero se puede hablar de persona. Las técnicas y recomendaciones son las mismas.

DESCRIPCIÓN	VALOR
Hipoteca sobre Casa Campestre	800.000.000
Leasing habitacional	500.000.000
Préstamos de vehículos	211.000.000
Crédito de libre inversión	180.000.000
Tarjetas de Crédito	180.000.000
Otras deudas	25.000.000
Total Deudas	1.734.000.000

Figura 3. 23 Ejemplo de listado de obligaciones / Fuente. Elaboración propia

Finalmente, compare los totales de las dos listas anteriores. Si el valor de la lista de sus bienes es superior al de sus obligaciones, entonces, lo que sobra es lo que realmente pertenece a su hogar.

Luego de establecer sus activos, pasivos y patrimonio, para determinar sus ingresos y sus gastos. Usualmente, lo primero es lo más sencillo, pues la mayoría de personas tiene una sola fuente de ingresos. Lo recomendable es tener varias.

En cuanto a los gastos, la situación puede ser más compleja, pues muchas personas, a fin de mes, no saben qué hicieron con el dinero que ganaron. Indudablemente, lo gastaron, pero no tienen claro en qué exactamente.

Registre sus gastos durante 30 días. Usualmente, se afirma que el ser humano toma 21 días para desarrollar un nuevo hábito. Para el caso de las finanzas personales, una buena idea es hacer un registro riguroso de todos los desembolsos que efectúe en 30 días sin excepción alguna. Para muchos, esto puede resultar todo un reto, pero, precisamente de eso se trata, de tener ese primer logro. Con ello se habrá superado la barrera de los 21 días, es decir, que es muy probable que ya se logre desarrollar el hábito y, adicionalmente, se tendrá el volumen de erogaciones de un mes, que suele ser un patrón de tiempo muy usado en finanzas, aunque luego se hará énfasis en la importancia de anualizar las cifras.

Algunas recomendaciones para ayudarse a llevar el registro de desembolsos:

- *Tener una libreta dedicada solo para ese propósito.*
- *Hacer uso del blog de notas del teléfono móvil.*
- *Enviarse notas de mensajería instantánea a su propio contacto.*
- *Exigir factura o comprobante de todas sus compras.*
- *Dedicar unos minutos al final del día para verificar que haya registrado todo.*
- *Hacer un consolidado semanal.*
- *Valerse de una hoja electrónica para llevar el registro.*
- *Utilizar alguna aplicación móvil diseñada para tal fin.*

Una vez se tenga el consolidado mensual de dicha lista, será muy fácil clasificar las erogaciones, como se muestra en la **figura 3.24**.

Estas técnicas pueden ayudarle a priorizar gastos y evitar, por ejemplo, gastos hormiga y gastos suntuarios.

Un informe completo de ingreso y erogaciones, le permitirá elaborar un plan o proyección, tema que será tratado más adelante.

DESCRIPCIÓN	VALOR
Cuota de vivienda o arriendo	
Transporte	
Educación	
Donaciones	
Recreación	
Gastos Financieros	
Impuestos	
Mantenimiento	
Alimentación	
Regalos	
Aportes de salud	
Aportes de pensión	
Medicina Prepagada	
Acueducto	
Energía Eléctrica	
Gas domiciliario	
Internet	
Telefonía móvil	
Seguros	
Vestuario	
Vacaciones	
Total gastos	

Figura 3. 24. Ejemplo de lista de erogaciones / Fuente. Elaboración propia

¿Qué informes financieros se pueden utilizar a nivel personal?

A pesar de que nuestra familia no es una empresa en sentido estricto, sí podemos manejarla como tal, desde el punto de vista financiero. Por ello, podríamos elaborar algunos informes “empresariales” para el hogar, como los que se indican a continuación:

Un Estado de Situación Financiera, ya explicado anteriormente y que podríamos llamar “Balance Familiar”. La idea es que se pueda construir, al menos de manera anual, para saber cómo han evolucionado nuestros bienes y posesiones. Así mismo, nos permitirá establecer si las obligaciones han disminuido o aumentado y, finalmente, determinar el verdadero patrimonio familiar.

Un Estado de Resultados, que para el caso puede ser llamado “Relación de Ingresos y Gastos”, el cual nos permitirá monitorear si nuestros ingresos han sido, como se esperaba, superiores a los gastos.

Un Flujo de Tesorería, que a nivel de finanzas personales podemos llamar, “Flujo de caja familiar”, que nos permite observar el destino que le hemos dado a todos nuestros ingresos. Es diferente al informe anterior porque recordemos que, no todo el dinero que sale del hogar es un gasto, es posible que hayamos realizado algunas inversiones o pagado algunas obligaciones. Este informe nos facilita diferenciar los gastos de las inversiones y del pago de deudas.



¿Cómo entender mis finanzas?

Del mismo modo que las empresas hacen un análisis de su información cualitativa y cuantitativa, para establecer un diagnóstico y un plan de acción, a nivel personal, también es posible realizar un estudio similar. Así como en el mundo empresarial existen razones financieras que ayudan a determinar la salud de la empresa, en finanzas personales, se pueden construir indicadores que faciliten la comprensión de la salud financiera perso-

nal. En realidad, la importancia de un indicador radica en que se pueda comparar con otro. Por ejemplo, en el apartado 1.8, donde se mostró la forma de construir algunos de los indicadores financieros más comunes y útiles, se mencionó la Rentabilidad del patrimonio, conocido como ROE por sus siglas en inglés; para el ejemplo, se llegó a un valor del 34,4%. Explicando que dicho porcentaje representa la cantidad de utilidad que le quedaba neta al Inversionista por cada 100 pesos invertidos. Es decir, si la inversión fue de \$100, el socio obtuvo una utilidad libre de \$34.4. Esto parece un dato interesante, sin embargo, lo es más si se compara con otros. Es como cuando en el colegio un estudiante obtiene una calificación de 3,5 sobre 5,0 en una evaluación. Si el estudiante venía obteniendo notas menores de 3,0 en esa asignatura, puede sentirse feliz porque, evidentemente, mejoró su desempeño. No obstante, si su récord histórico mostraba, hasta ese momento, notas superiores a 4,5, su desempeño bajó de manera notable. Ahora, no es suficiente el comparativo con su desempeño pasado, también es fundamental su análisis respecto a sus pares. Aunque, popularmente se oye decir que “las comparaciones son odiosas”, en finanzas “las comparaciones son indispensables”. Así pues, siguiendo con el ejemplo del estudiante, si observa que todos sus compañeros de clase obtuvieron una calificación menor que la suya, puede sentirse como “el máster en la materia”. Pero, si, por el contrario, su calificación fue la más baja de todo el salón, indudablemente, algo anda más con su desempeño. Este análisis



resulta fundamental incluir un análisis cualitativo, que tiene en cuenta elementos como el entorno económico



no se debe quedar en la mera conclusión, sino evolucionar a la acción, tomar medidas para conservar o mejorar lo que ha estado haciendo bien o corregir posibles errores. Lo mismo ocurre con las empresas: volviendo al ejemplo del ROE, el inversionista deberá revisar el dato de años anteriores, para determinar si ha venido en aumento o ha disminuido. También resulta útil lograr establecer un comparativo con empresas colegas, lo que en finanzas se conoce como un análisis de grupo de pares.

De lo anterior se puede concluir que con valores numéricos es posible hacer una aproximación al entendimiento del estado financiero de las empresas. Sin embargo,

los números no bastan. Por ello, resulta fundamental incluir un análisis cualitativo, que tiene en cuenta elementos como el entorno económico, el sector en el que se mueve la compañía, las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que puede llegar a afrontar; los diferentes factores claves de éxito, posibles ventajas comparativas, secretos industriales, entre otros.

A nivel de finanzas personales, ocurre algo similar. Una persona puede a partir de los informes que se han sugerido, construir algunos indicadores similares a los que se han planteado para las empresas. Puede determinar el valor de sus activos circulantes (o activo corriente) y compararlo con el valor de sus deudas pagaderas en un año. Esto no es otra cosa que su capital de trabajo, cifra importante a la hora de decidir si va a realizar una inversión para aprovechar cualquier excedente o si requiere recurrir a financiación para cubrir posibles faltantes. Con este sencillo ejemplo, es fácil deducir que se pueden calcular otros indicadores similares a los contruidos para las empresas. Una persona puede comparar el valor de todos sus ingresos respecto a sus activos, para determinar qué tan eficientes son estos últimos. Si bien, a diferencia de las empresas, no todos los activos de un hogar están destinados a la generación de ingreso, esto le permitirá hasta cierto punto la conveniencia de conservar algunos activos que a veces se acumulan por costumbre, descuido o peor aún, por apariencia.

Otro ejemplo de indicadores empresariales aplicables a finanzas personales, sería el de una familia que haya dejado sus cesantías en un fondo administrador, periódicamente el fondo le informará si el valor depositado ha aumentado. Ese incremento, comparado con el valor inicial, constituye la utilidad de dicha inversión, valor que, al ser dividido en el monto del depósito inicial y expresado en forma porcentual, constituye la rentabilidad de esa inversión. Por ejemplo, si las cesantías que se dejaron depositadas en el fondo fueron de \$5.000.000 y un año después, el fondo le informa que el valor aumentó a \$5.600.000, la conclusión simple es que se obtuvo una utilidad de \$600.000, valor que al ser dividido en los \$5.000.000 iniciales, arroja una rentabilidad del 12% efectivo anual. Esto es una forma de ROE de la familia o individuo. Otro caso, es el padre de familia que le presta a un familiar \$1.000.000, un año después el familiar, agradecido, le devuelve \$1.200.000, esto significa que la familia obtuvo una rentabilidad del 20% efectivo anual. Estos porcentajes son útiles a la hora de tomar decisiones respecto a las inversiones que se quieran realizar. Pues si la familia cuenta con algún excedente, puede pensar en hacer un aporte adicional a su fondo de cesantías o prestarle a un familiar. Aquí juega un papel fundamental el concepto del riesgo. Entendiéndolo como la proba-

bilidad que existe de perder la inversión. Por supuesto, es mucho más seguro depositar el dinero en la administradora de fondos de cesantías, que es vigilada por el Estado, que prestarlo al familiar, ya que siempre existe la probabilidad de perder el dinero y la relación. Por lo que se llega a la antigua conclusión financiera que, entre más alto sea el riesgo mayor es la rentabilidad. Es decir, si un inversionista percibe que su dinero está en peligro, al querer obtener una rentabilidad lo suficientemente alta como para compensar dicho riesgo. Estos elementos se tratarán más a fondo en el capítulo de inversiones, donde se analizará el paso siguiente al diagnóstico, que es el de las decisiones.



Dime con quién andas y te diré cuáles son tus resultados financieros



Por ahora, volviendo al análisis, al igual que en las empresas, como ya se dijo, no es suficiente la construcción de algunos indicadores numéricos, aunque son muy útiles, a veces no muestran todo lo que hay de fondo. Así como la baja rentabilidad de una empre-

sa puede estar relacionada con fuerzas del mercado en el que se mueve o por la estrategia de sus directivos, una familia puede ver afectado su desempeño financiero por factores cualitativos como el entorno, la situación económica del país, cuestiones de salud, comportamientos recurrentes. Aquí juegan un papel fundamental muchos de los hábitos que se mencionaron en el capítulo primero, así como una serie de factores psicológicos y emocionales que pueden influir en el “desempeño financiero familiar”.

Por lo tanto, no es suficiente evaluar las cifras de los informes financieros familiares, vistos en el apartado anterior. Se hace indispensable hacer un análisis de hábitos o comportamientos que afectan las finanzas, algunas preguntas que pueden darle una idea al respecto, son:

- 1 ¿Se considera una persona próspera?
- 2 ¿Se siente satisfecho con su nivel de ingresos?
- 3 ¿Tiene definidas sus metas?
- 4 ¿Cuenta con un presupuesto de ingresos y gastos?
- 5 ¿Dedica una hora a la semana para revisar sus finanzas?
- 6 ¿Tiene más de una fuente de ingresos?
- 7 Aparte de su pensión, ¿contará con algún ingreso una vez jubilado?
- 8 ¿Tiene el hábito de ahorrar más del 20% de sus ingresos?

La respuesta a estas y otras preguntas similares, pueden dar una idea de la causa de su situación financiera actual. En ello juega un papel fundamental su nivel de pensamiento, su diálogo interno y sus relaciones: adaptando un poco el refrán: “Dime con quién andas y te diré cuáles son tus resultados financieros”. Muchos expertos en finanzas afirman que una persona gana en promedio lo que ganan sus cinco mejores amigos. De ahí la importancia de las relaciones. No se trata de buscar amigos por interés, sino de relacionarse con personas con expectativa y aspiraciones superiores a las nuestras, con sueños grandes y metas definidas, que busquen lo mejor para sus familias y que nos impulsen a ser tan buenos como ellos.

El control

En algunas ocasiones, resulta más difícil administrar la abundancia que la escasez, es una cuestión psicológica que resume Cyril Parkinson en su segunda ley: “Los gastos aumentan hasta cubrir todos los ingresos”. Entre más recursos hay más se tiende a desperdiciarlos, especialmente, si han llegado de manera relativamente sencilla, volviendo a los adagios populares: “lo que nada nos cuesta, volvámoslo fiesta”.

Uno de los factores más importantes de la prosperidad es la consecución de ingresos, pero, no menos relevante es la conservación, cuidado o protección de los mismos. El dinero es un amigo al que hay que cuidar y proteger, se deben diseñar mecanismos que le permitan y obliguen a retener el dinero el mayor tiempo posible. Aunque también es importante ponerlo a circular, para generar más dinero. Es conveniente evitar la mala costumbre de darle salida a todos los recursos una vez nos llegan. Hay extremos donde las personas, incluso antes de recibir algún ingreso, ya lo tienen comprometido. Algunas ideas que pueden ayudar a controlar y cuidar su dinero.



1. *Acostúmbrese a conservar el dinero, no lo gaste de inmediato y ahorre al menos un 20%.*
2. *Bajo perfil y sin ostentaciones, viva con lo necesario y evite gastos suntuosos.*
3. *Darse gusto con medida, recompense sus logros con algún gusto bien planeado.*
4. *Establezca rutinas financieras, como las mencionadas en el capítulo de hábitos, ahorrar y registrar gastos.*

5. *Cultive la firmeza de carácter. No se trata de ser un ogro ni un tacaño, pero haga saber a sus allegados que las finanzas son muy importantes para usted y no ceda a la presión social o familiar que le quiera hacer gastar su dinero. Tenga una política clara con familiares y amigos acerca del uso que usted le da al dinero y lo separado que debe estar de sus relaciones familiares.*
6. *Invierta en su Educación Financiera, lea libros, oiga audios, asista a charlas.*
7. *Cultive su Inteligencia emocional y su riqueza espiritual. Recuerde lo que afirmaba Oscar Wilde: “Existen personas tan pobres que lo único que tienen es dinero”.*
8. *Contribuya a obras de caridad, la generosidad y la compasión son impulsores de riqueza. Contribuir con obras benéficas le dan perspectiva, atraen abundancia y le permiten predeterminar qué tanto de su ingreso destinará a las mismas*
9. *Evite compras impulsivas. No compre nada inútil con el pretexto de que es barato. Piense dos veces antes de hacer alguna compra.*



11. Para tener en cuenta:

1. La contabilidad es la técnica que permite recopilar, clasificar y organizar información financiera, para producir informes que faciliten la toma de decisiones.
2. Una empresa es un ente económico con vida propia, independiente a la de sus creadores.
3. Una cuenta es la unidad mínima de información contable.
4. Partida doble, consiste en que para todo registro débito debe existir uno o más registros crédito que lo igualen.
5. Los Estados Financieros son informes que resumen transacciones y muestran los resultados y la situación de una empresa.
6. Balance es el mismo estado de situación, que permite saber cuánto tiene y cuánto debe una empresa en una fecha determinada.
7. Estado de Resultados, es un informe que muestra los ingresos y gastos de una empresa. Si los primeros fueron superiores a los segundos, se genera utilidad.
8. Un indicador o razón es la relación entre dos o más cifras que ayudan a identificar el estado o comportamiento financiero de una empresa.

12. Práctica

1

Lea la sección económica de un diario o revista e identifique hechos económicos que puedan afectar las finanzas de las empresas y las personas.

2

Consulte en Internet qué campos del conocimiento tienen relación con la contabilidad.

- 3 Consulte con un empresario, economista o administrador acerca de las implicaciones contables de los factores económicos.
- 4 En la Cámara de Comercio averigüe qué se requiere para constituir una empresa.
- 5 Consulte cuáles son las principales obligaciones de un empresario.

13. Análisis y discusión individual

1 ¿Qué es un hecho económico?

2 ¿Qué son las finanzas?

3 ¿Qué es una transacción?

4 ¿Qué es un registro contable?

5 ¿Qué debo saber de la contabilidad, para usar en mis finanzas personales?

6 ¿Qué es la ecuación contable, cuál es su utilidad?

7 ¿Cuál es la función del plan único de cuentas y para que se usan?

8 ¿Qué es el análisis financiero y cuáles son sus principales herramientas?

9 ¿Por qué es útil la contabilidad para las Finanzas?

- 10 ¿Cómo se utiliza la información contable en los costos y presupuestos?
- 11 ¿De qué forma puede servir la información contable para un diagnóstico financiero?
- 12 ¿Por qué debo entender mis finanzas personales?
- 13 ¿Qué es una empresa?
- 14 ¿Cuál es el Objetivo Básico Financiero?
- 15 ¿Qué es la contabilidad?

Aplicación

1. Realice unos ejemplos o aplicaciones sobre las principales cualidades de la información contable.
2. Su empresa importó un vehículo hace un mes por USD10.000 con un precio de 4.000 unidades monetarias por cada dólar. El día de hoy el dólar cuesta 4.500 UM, y alguien ofrece comprarle su vehículo por los mismos USD10.000. ¿Tiene esto algún efecto en las finanzas de su empresa?, explique con cifras.
3. El Congreso aumenta la tarifa de impuesto de renta de un 30% a un 33%. ¿Esto se puede considerar como un hecho económico? De ser así, ¿cómo podría afectar a su empresa?
4. Usted es contratado para formular y evaluar un proyecto para lanzar un nuevo producto. ¿Qué tipo de información buscaría en la contabilidad para iniciar su estudio?
5. ¿La firma de un tratado de libre comercio con otro país puede considerarse como un hecho económico?, ¿puede la información contable ayudar a enfrentarlo?

Las cuentas y la contabilidad



La contabilidad permite organizar información para la toma de decisiones

Los Estados Financieros muestran los resultados y la situación de una empresa o persona



El Balance permite saber cuánto se tiene y cuánto se debe en una fecha determinada



El Estado de Resultados muestra los ingresos y gastos de período



Un indicador es la relación entre dos o más cifras y ayuda a analizar el comportamiento financiero

0044

04

Capítulo

Inversiones

04

1. ¿Qué son las inversiones?

La percepción sobre las inversiones puede ser igual para todas las personas, pero lo que estas significan, tienen diferentes impactos para todos nosotros y dependerá de cada uno comprenderlas.

Una inversión es un desembolso de caja con expectativas de retorno. También la podemos argumentar como aquella esperanza de retorno de la inversión y de crecimiento. Aunque podríamos encontrar otras definiciones más técnicas, en el fondo es lo mismo, un retorno de lo que entreguemos, que puede ser capital, trabajo, innovación, esfuerzo, etc. Un significado personal o el que más se acercará a nuestras expectativas, es

aquel donde la inversión es un plan personal con un retorno que puede ser variable o constante. Nos referimos a un plan porque debe obedecer a unas acciones continuas que nos van a permitir lograr los mejores resultados de nuestras inversiones. Es importante que hagamos un plan para garantizar el retorno de nuestras inversiones, no sólo para la jubilación o el retiro sino que consiste en construir un plan para la prosperidad, que puede contener varias acciones, metas, objetivos y estrategias en el mediano y largo plazo.

Debemos tener en cuenta que todas las inversiones a excepción de los papeles de deuda pública o de deuda soberana, emitidos por los gobiernos, conllevan un riesgo, unas van a contener más riesgo, entre más informal o no regulada por la Ley sea la inversión más rentable debe ser y mucho más riesgosa será. Las únicas libres de riesgo son las inversiones en papeles o títulos valores emitidos por los bancos centrales de los países, estas son las únicas que se identifican como libre de riesgos, pero es de tener en cuenta que sus niveles de rentabilidad son bajos, por eso su riesgo es mínimo. Por ejemplo, una tasa libre de riesgo

de un bono emitido por el Gobierno de los Estados Unidos puede tener una rentabilidad del 3% al año, pero un negocio o actividad no regulada o prohibida (por ejemplo vender en la calle sin autorización permiso alcohol o pólvora) puede tener una rentabilidad del 300% pero la diferencia de esas inversiones está en el riesgo, la primera tendremos cero riesgo para la exposición de la inversión, en la segunda podemos perder la inversión en caso que las autoridades nos encuentren vendiendo en la calle sin autorización, en consecuencia, perder el capital y tener problemas judiciales. Estas son las situaciones iniciales que debemos entender de las inversiones.

De las posibilidades para hacer una inversión que vamos a analizar en este capítulo sólo excluimos a quienes tienen deuda, es claro que si la hay primero se buscará pagarla. No hay inversiones que en el corto plazo puedan ser más rentables que las tasas de interés de la deuda, por ello no es conveniente invertir cuando se tienen deudas costosas como los agiotistas o paga diarios, tarjetas de crédito o créditos de consumo, es una excepción los créditos de largo plazo que sean poco costosos. El tomar créditos elevados para invertir no son recomendables debido a que el costo de la fuente de financiación (lo que pagamos cuando nos financiamos con el agiotista, el paga diario o la tarjeta de crédito o cualquier otro crédito que sobrepase los niveles de mercado) no va a permitir generar valor o generar

crecimiento, de esta forma no haríamos absolutamente nada en nuestros emprendimientos si esto no se hace adecuadamente. Recordemos como ya lo hemos afirmado: el objetivo más importante en nuestra empresa o emprendimiento será crear valor.

La mejor fuente de financiación para una inversión es aquella fuente producto de nuestro ahorro, por ello es necesario ahorrar y este será el paso más productivo para invertir. Las fuentes de ahorro son el camino más productivo para lograr procesos de crecimiento en las inversiones, porque serán fuentes permanentes y poco costosas. Otra fuente de financiación son los créditos de fomento a muy bajo costo o los créditos de personas cercanas que nos prestan dinero a cero costo.

La inversión se fundamenta en un modelo que debería estar en función de un máximo de tres (3) variables, porque es posible que coexistan más variables y ello lo haría más difícil de manejar. La inversión está en función de la rentabilidad, del riesgo y de la liquidez.

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo}}$$

$$\text{INVERSIÓN} = \text{Rentabilidad} \uparrow \text{Riesgo} \uparrow \text{Liquidez} \downarrow$$

Figura 1. Rentabilidad / Fuente. Elaboración propia

Es decir, la rentabilidad y el riesgo son directamente proporcionales, a mayor rentabilidad, mayor riesgo, la liquidez es inversamente proporcional a estas dos, menor será la liquidez. Por ejemplo, cuando encontramos una alternativa de inversión como el prestar dinero a una persona que nos recomiendan, decidimos prestarle al 10% mensual, ello equivale al 120% M.V., muestra una alta rentabilidad, pero así mismo será muy riesgosa y de baja liquidez, porque seguramente no la vamos a volver líquida o hacerla dinero tan fácil.

Por otra parte, está la alternativa de constituir con ese dinero un título a término fijo en un banco, a una tasa del 2.1% M.V, la tasa es muy baja, el riesgo será bajo y la liquidez alta o buena, porque será fácil negociarlo o volverlo líquido. Las condiciones anteriores en teoría son las que muestran los modelos de acceso, pero nosotros con conocimiento, autoformación, dedicación y ayuda, podemos cambiar estos escenarios y buscar un modelo de gran crecimiento y eficiencia. El modelo ideal sería este:

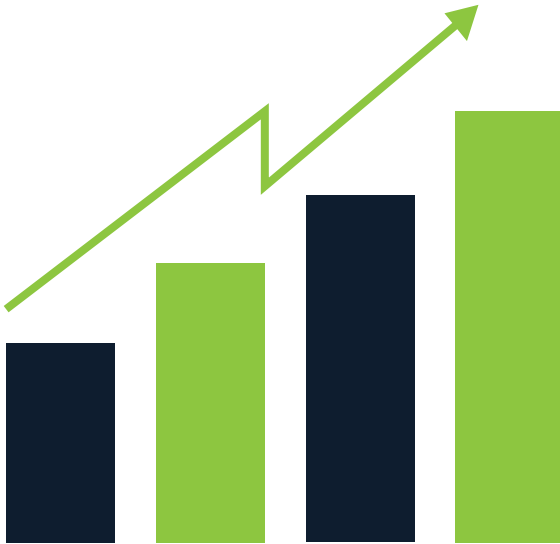
$$\text{INVERSIÓN} = \text{Rentabilidad} \uparrow \text{Riesgo} \downarrow \text{Liquidez} \uparrow$$

Figura 2. Modelo Ideal de Inversión / Fuente. Elaboración propia

Es decir, cuando la inversión tenga una tasa de rentabilidad alta, un riesgo bajo y una alta liquidez, este será el escenario ideal, el que nos permitiría mayores niveles de crecimiento y de prosperidad económica. El escenario anterior sólo es posible con buena formación o educación, destreza, dedicación en la construcción de un plan personal de inversión. Cuando se está iniciando en el desarrollo del plan se debe entender que no hay “camino fácil”, realmente no existe, no podemos creer en falsas expectativas o rentabilidades que estén por fuera de los parámetros de la economía o del mercado, definitivamente no existen. Fíjense cuando nos ofrecen exorbitantes tasas de interés, por ejemplo en sistemas piramidales que no es posible que en el tiempo respondan o se mantengan, sólo se sostienen porque llevamos cada vez a más y más personas, pero de otra forma no son sostenibles, porque únicamente les interesa captar o recibir más dinero de parte nuestra para quedarse con él; así el problema de estas pirámides es cuando son intervenidas o cuando no logran conseguir más miembros en su red, en ese caso no tendrían los fondos para devolver todos los recursos recibidos.

En este proceso de hacer inversiones rentables en el tiempo, debemos tener en cuenta que las cosas no serán tan fáciles ni tan rápidas, pero sí es importante saber que lo podemos lograr con la construcción de un plan, con formación o educación, ganando la experiencia cada día y reinvertiendo los excedentes que estamos generando.

Tener utilidades no es la única alternativa de rendimiento y generación de valor de nuestras inversiones, también es importante buscar el mayor valor de nuestra inversión, que se aumente el precio de la misma, buscar, comprar y vender, moverlo de tal forma que se demuestre el crecimiento. No invertimos en oro o en plata o en alguna antigüedad para quedarnos con ella, es buscar un buen precio y venderla, aquí vamos a ganar por la valoración de la inversión, no por los ingresos o el flujo que estas generen, por ello comprar más y vender más, es un ciclo constante y permanente que genera crecimiento continuo, donde no vamos a recibir una suma global o única, sino un flujo de caja constante o permanente. En este caso sí invertimos en la compra de un local comercial que es finca raíz, aquí vamos a tener una renta mensual que ayudará a crear valor de nuestra inversión, pero también esperamos se valore la inversión cuando el local cada año valga más: esto es generación de valor.



En el capítulo anterior insistimos sobre la importancia de generar ingresos, describimos los tipos de ingresos y el porqué son el punto de partida para el ahorro, seguidamente la inversión. La inversión será la que permitirá producir más ingresos.

Los ingresos directos o activos:

Son aquellos productos de nuestra actividad principal y los que nos permiten la subsistencia básica de vida, los que nos dan el sustento en muchas oportunidades, aunque estos son los ingresos de nuestra actividad

principal, no siempre son los ingresos mayores o principales para nosotros, lo ideal es la búsqueda y obtención de más fuentes de ingresos.

Otra clase de ingresos son los Ingresos indirectos o pasivos:

Estos son los ingresos producto de nuestras actividades secundarias, por ejemplo, arriendos producto de una inversión, los dividendos de una empresa producto de una inversión en acciones, el recibo de unos ingresos por las regalías de haber grabado un video, una canción o un libro, el recibo de un arriendo de un local comercial nuestro. Es decir, son los ingresos donde el dinero cuando se requiere trabaja para nosotros, donde la dedicación de nuestro tiempo es marginal, mínima o pasiva, es el dinero quien está trabajando para nosotros. Estos ingresos pueden provenir de muchas fuentes y siempre esperamos que sean variados y que vengan de diferentes alternativas para conseguirlos.

Notemos que se trata de un círculo, en el que producimos ingresos, seguimos ahorrando y con una mayor capacidad seguimos invirtiendo. Volvemos a iniciar con más ingresos, ahorros e invertimos más, la diferencia es que el valor agregado en el ciclo nos permitirá que los ingresos cada vez sean mayores, así como el valor de las inversiones y este será el ciclo que nos permitirá alcanzar la riqueza. Es im-

portante estar dentro de este ciclo, conocerlo, atrevernos a tener claro que hacerlo es la mejor opción para lograr los ingresos que esperamos. En el capítulo anterior, se nos ofrecen unas opciones para generar ingresos, es importante revisarlas y evaluarlas para determinar si tenemos competencias o nos identificamos con esas posibles alternativas de inversión y fuentes de ingresos para tenerlas en cuenta y llevarlas adelante.



lograr el escenario de inversión más conveniente, donde alcanzaremos y mantendremos altos niveles de rentabilidad...



No tener dinero es un problema, tenerlo también puede serlo, pero de las dos situaciones es mejor tenerlo para cubrir nuestros requerimientos, así poder asegurar nuestro futuro con una vida que atienda nuestras necesidades y las de nuestra familia. El problema cuando se tiene dinero termina siendo un problema menor que se subsana con el plan

de inversión para poder gestionar, administrar nuestros proyectos, para que de esta forma ese ciclo nunca se rompa o se termine, por ello, son necesarias la educación permanente y la experiencia. Lo anterior serán las bases que nos permitirán lograr el escenario de inversión más conveniente, donde alcanzaremos y mantendremos altos niveles de rentabilidad (utilidad / activo o valor de la inversión) y bajos niveles de riesgo.

2. Costos, Gastos e Inversiones

Aunque ya habíamos definido el concepto de costo y de gasto, lo vamos a hacer de nuevo para asociarlo al concepto de inversión. El costo es un desembolso para transformar, es decir, en los servicios transformamos el conocimiento en un nuevo servicio, cuando se transforma el conocimiento de un médico en una atención o consulta a un paciente o cuando se transforman las materias primas o insumos en un producto terminado. El gasto es un desembolso para mantener: por ejemplo, lo que destinamos a

alimentación para nosotros es un gasto porque mantiene nuestra energía, lo que gasta la empresa para mantener sus equipos o los gastos administrativos que permiten mantener la prestación de los servicios en la empresa. La inversión, es el desembolso con expectativas de retorno, es donde esperamos un crecimiento de lo que desembolsemos. Aunque son tres conceptos muy diferentes, con retornos diferentes, hay dos similitudes que las hacen peligrosas, prime-

ro que los tres conceptos, costos, gastos e inversiones son un desembolso y segundo, que si se hace mal una inversión se pierde y se convierte en un costo o en un gasto. En un costo porque se aprende una lección (aunque sea muy costosa) o en un gasto si no se recupera nada. Las diferencias anteriores debemos tenerlas muy claras y en cada alternativa analizarlas para evitar que nuestras inversiones se pierdan y deban ir al gasto.

Mi casa, mi carro, ¿son una inversión?



Figura 4. Inversiones / Fuente. Elaboración propia

En el análisis de las finanzas y de las inversiones, es claro que estos activos como mi casa y mi carro no son una inversión, la razón es porque no percibo un retorno de esos activos aunque viva en la casa o use el vehículo, este no compensa la inversión, en

la mayoría de los casos asumimos estos costos y gastos sin generar los ingresos que se requieren para sostenerlas, aunque podríamos decir que sí es una inversión porque en ella vivimos, es cierto, pero tengamos en cuenta que el costo de la vivienda se va a

elevar si se está financiando la casa donde se vive o el carro donde se transporta. Por esa razón no son inversión en la primera etapa de nuestras vidas, cuando nuestra tasa de oportunidad no es mayor que la financiación, porque nuestros ingresos son muy bajos, aunque nos demos las explicaciones que más creamos no lo son, en cada caso lo vamos a analizar teniendo en cuenta que el camino en las finanzas debe ser: primero, que genere ingresos o libertad financiera, es decir, tener ingresos suficientes para atender o cubrir los costos y gastos, no significa que aunque tenga ingresos no sean suficientes y asuma más costos y gastos de los que se debe cuando se toma un crédito para la vivienda.

Algunas culturas como la china y la judía, que tienen una importante capacidad de ahorro, cercana al 50%, este resultado no se logra sólo porque tengan altos ingresos, sino porque han desarrollado mecanismos efectivos para el ahorro, por ejemplo, en el caso de comprar su casa o su auto, este principio lo tienen claro, primero saben que deben generar sus ingresos para poder sostener los activos, para ellos primero son los ingresos, es así como lo logran buscando invertir en su negocio todos sus posibles excedentes, de tal forma que este garantice sostener los gastos para su manutención, para comprar casa y automóvil por ejemplo, es necesario que se pueda estar generando ingresos para garantizar el sostenimiento, mantenimiento y funcionamiento



comprar casa o automóvil para nuestro uso no es una inversión, porque, aunque los usemos como medio para vivir o trabajar, el retorno no es suficiente para el crecimiento y la generación de valor de esos activos.



de la casa, por ello es necesario garantizar los ingresos que permitan el marco de mis costos, gastos y financiación. El error más frecuente es creer que porque trabajamos y tenemos algunos ingresos podemos tomar estas decisiones que nos llevan a tener flujos de caja negativos, que debemos financiar con más costos y gastos y de esta forma condenarnos a no crecer con nuestros ac-

tivos. Cuando lo anterior pasa quien gana es el banco, porque le cobra su tasa de interés, pero somos nosotros quienes nos sacrificamos pagando una tasa de interés mayor a nuestra tasa de oportunidad o de ingresos, así nos seguiremos endeudando con más y más gastos que no permitirán la generación de valor en nuestras vidas.

En conclusión, comprar casa o automóvil para nuestro uso no es una inversión, porque, aunque los use como medio para vivir o trabajar, el retorno no es suficiente para el crecimiento y la generación de valor de esos activos.



Figura 4. Inversiones / Fuente. Elaboración propia

3. La tasa de oportunidad

Es la tasa a la que una persona o inversionista está dispuesta a recibir o retornar sus inversiones, recordemos que la tasa de oportunidad es individual, personal, depende de las habilidades, competencias, destrezas, formación, experiencia o retos de cada persona. Podemos hacer un sencillo análisis sobre nuestra tasa de oportunidad, fijémosnos que cuando somos jóvenes tenemos una baja tasa de oportunidad. Esto lo podemos ver y evaluar en nuestro salario, es posible

que cuando terminamos nuestros estudios, hagamos un proceso de inmersión productiva o un contrato de aprendiz que no nos dé ni los ingresos mínimos de subsistencia o suficientes para vivir, pero cuando terminamos y superamos nuestra fase productiva o de práctica, las cosas cambian, empezamos a tener mayores ingresos, con el tiempo y en la medida que se desarrollan más y más competencias blandas en nosotros, vamos obteniendo unos mayores ingresos.

Esos mayores ingresos serán una mayor tasa de oportunidad, si usted quisiera conocer su tasa de oportunidad puede dividir su utilidad sobre sus inversiones y ello les podría dar una señal de cuánto puede ser su tasa de oportunidad. Es por lo anterior que con el pasar de los días y la llegada de la experiencia, llegaran los años, así mismo llegarán más ingresos, más utilidades y una mayor tasa de oportunidad para nosotros, esa es la razón del porqué iniciando nuestra vida laboral no podremos comprar una casa, pero unos años después, cuando hemos generado la experiencia y las competencias suficientes, cuando nuestro ingreso es mucho mayor, con seguridad podremos tener varias casas: la de lunes a viernes, la de los fines de semana para descansar, las de las vacaciones, otra para las temporadas, etc.

4. El costo de capital

Es el costo de las fuentes de financiamiento o el costo de la estructura financiera de los pasivos y del patrimonio. Según Johny García en su libro *La Gerencia Financiera: Una visión Práctica para la creación de valor* (2020), el costo de capital es el costo ponderado de cada una de las fuentes de financiamiento sobre el total de la deuda por el costo específico de cada fuente, es una excelente herramienta para medir la viabilidad de financiamiento de un proyecto o empresa.

El costo específico de cada fuente, se calcula conociendo la tasa efectiva de cada fuente de financiamiento, multiplicada por la participación de la fuente, la sumatoria de este producto es el Costo de Capital Promedio (CC.).

Aspectos necesarios para tener en cuenta en el análisis del costo de capital

- *Es importante relacionar la tasa promedio de capital, con las tasas del sector financiero, para determinar un parámetro sobre la conveniencia o no del financiamiento de la empresa para el sector.*
- *Esta tasa se compara con la de rentabilidad del proyecto o de la empresa, a su vez con la mínima de crecimiento a la que debe crecer la empresa para saber si esta va a registrar crecimiento en el mercado.*
- *Cuando la tasa de rentabilidad es mayor a la del costo de oportunidad es viable y rentable el proyecto y la empresa.*
- *Todo proceso de decisión que comprometa recursos, debe incluir este análisis, porque es el único mecanismo para determinar el apalancamiento o real crecimiento de una empresa o proyecto.*

Costo de Capital de las Fuentes de Financiamiento

- *COSTO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO:*
es la tasa efectiva de los pasivos.
- *COSTO DE LAS FUENTES DE PATRIMONIO:*
es la tasa de oportunidad de los inversionistas.

El costo de las fuentes de financiamiento es el costo promedio ponderado de cada una de las fuentes de financiamiento por la tasa efectiva de interés, y para las fuentes del patrimonio, es el ejemplo del cálculo de cada

fuelle por la tasa de oportunidad de los socios o dueños de la empresa. La sumatoria de ese promedio ponderado es el costo de capital de los recursos que usa la empresa en sus activos.

Ejemplo de cómo calculamos el costo de las fuentes de financiamiento

Vamos a calcular el Costo promedio de Capital de la empresa DAGA SA, que tiene activos totales por \$840, de los cuales \$470 son activos corrientes. La empresa arroja en el último periodo contable utilidades por \$177. La estructura financiera de la empresa está conformada así:

- *Financiación con Bancos comerciales equivale a \$257 financiados a una tasa del 14,17% A.T.V.*
- *Financiación con proveedores por \$191 a una tasa de \$22,14% A.M.V.*
- *Financiación a través de una garantía fiduciaria de manejo de fondos corrientes con la que se estiman obtener recursos por \$300, a una tasa de del 14,86% A.S.V.*
- *El resto del financiamiento de la estructura financiera de la empresa son aportados por los socios quienes tienen un costo de oportunidad de los recursos del 18%A.T.V. es la tasa de oportunidad de los inversionistas.*

Con la información anterior, vamos a hacer un análisis financiero sobre el costo de capital de los recursos, calculando el costo promedio de las fuentes de financiamiento, frente a la rentabilidad del mismo, teniendo en cuenta que las tasas se comparan a igual nivel de riesgo, además, se conoce que la tasa de rentabi-

lidad del sector de DAGA SA es del 16,7%, Es necesario identificar el nivel de la inflación del año anterior más el PIB del último periodo, con esta información, vamos a calcular la tasa de crecimiento de la economía, y así poder determinar el impacto de estas variables no controlables sobre la empresa DAGA.

ESTRUCTURA DE ACTIVOS						
Activos Fijos	370					
Activos Corrientes	470					
Total Activos	840					
Utilidades	177					Rentabilidad del Activo 21,07%
ESTRUCTURA FINANCIERA		Fuentes de financiamiento	Tasas Nominales	Tasas Efectiva Anual	Participación	CPC
Créditos Bancarios	257		14,17%	TV	14,94%	30,60%
Proveedores	191		22,14%	MV	24,53%	22,74%
Fiducia	300		14,86%	SV	15,41%	35,71%
Patrimonio	92		18,00%	TV	19,25%	10,95%
Patrimonio + Pasivos	840					100,00%
Utilidades	177					
Rentabilidad de la Empresa	21,07%					
CPC	17,76%					17,76%
Apalancamiento	3,31%					
ANÁLISIS						
Rentabilidad del sector	16,70%					- La rentabilidad de la empresa es superior (21,07%) a la rentabilidad del sector (16,7%)
Rentabilidad de la Empresa	21,07%					- El sector para poder crecer se debe estar financiando a un costo menor del 16,7% E.A. y la empresa se esta financiando al 17,76% E.A. Lo anterior, indica que hasta el momento, la empresa esta en una situación de riesgo frente al mercado y a las posibles tasas de financiamiento de la competencia. Si sigue en esta tendencia de financiarse a una tasa mayor que el mercado, puede estar en una situación de riesgo y puede terminar la competencia sacandolos del mercado.
Rentabilidad de la Empresa	21,07%					
INFLACIÓN	5,80%					
PIB	2,71%					
CME	8,67%					La economía se financia a un valor más bajo de 8,67%. Mientras que la empresa se finanza a 17,76%. El Riesgo es mayor frente a la Economía, la empresa debe disminuir el costo de sus fuentes de financiamiento, o estará en situación de riesgo frente a la economía.

Figura 6. Ejemplo de análisis financiero / Fuente. Elaboración propia

5. La generación de valor

Lo más importante en las finanzas es la generación de valor, este concepto no solo lo debemos conocer y entender muy bien, sino que será clave que lo podamos aplicar. Este concepto parte de cuando comparamos la rentabilidad del activo, es decir, cuando re-

lacionamos la utilidad sobre los activos y lo comparamos con el costo promedio de capital (su sigla en inglés el WACC).

Según García Tirado Johnny, “La Gerencia Financiera una visión práctica para la creación

de valor” (2020). Afirma que la productividad y la generación de valor está basada en el cumplimiento en una empresa del Objetivo Básico Financiero (OBF), que es la maximización del valor de la empresa, este es un concepto integrador y común para todas las empresas con o sin ánimo de lucro, grandes o pequeñas, o en cualquier sector, su Misión y su Visión se deben centrar en la Maximización del Valor de la misma. A su vez los objetivos financieros de una empresa, no importa donde esté y a qué se dedique, son: 1) La maximización de la Rentabilidad del activo, que consiste en el aumento de las utilidades o en la disminución de los activos. En la medida de que una empresa tenga activos que roten o que tiendan a cero, la rentabilidad de su activo tenderá a infinita, es decir será muy rentable. 2) El segundo de los objetivos es la disminución de los costos de financiación, o la disminución del costo promedio de capital, lograr fuentes de financiación poco costosas y estables, garantizarán la generación de valor de nuestros emprendimientos. 3) La maximización de las utilidades, que se logra cuando aumentamos los ingresos partiendo de aumentar los precios o las cantidades vendidas, y a su vez, logrando hacer más eficientes o disminuir los costos, los gastos, planear los impuestos y el cargo pagado por la financiación; estas acciones aumentan o maximizan la utilidad. 4) Gestión eficiente de la liquidez a través de la administración de un flujo de caja que permita planear los ingresos y los egresos; de tal manera que los excedentes puedan ser invertidos para buscar excedentes y los déficit de caja sean

financiados con la debida anticipación, para lograr que esta gestión apalanque la generación de valor. Todo lo anterior determina la máxima financiera, para generar valor en una empresa, se requiere que la rentabilidad del activo siempre sea mayor al costo promedio de las fuentes de financiamiento. Entre mayor apalancamiento exista entre estas dos variables, mayor será la generación de valor en la organización, porque mayor es su productividad. He ahí la importancia de la productividad. Esa es la razón por la cual quienes se financian a tasas muy altas, nunca podrán generar valor, no serán productivos y a su vez no podrán crecer, esta es una de las características más relevantes de la causa de la desaparición de las empresas en Colombia.

La gestión financiera de una empresa es la generación de ingresos, en un marco racional de costos y gastos, financiamiento, planeación impuestos y distribución de utilidades, para alcanzar los objetivos de la empresa, este será el marco o parámetro para nuestro día a día de la gestión financiera, noten ustedes que el punto de partida a resaltar es la generación de ingresos como el motor de la gestión financiera. Un emprendedor también debe conocer y tener presente que la información contable es el punto de partida para las finanzas, la contabilidad termina donde las finanzas inician, lo que significa que de la calidad de la información contable será la clave en el proceso de toma de las decisiones financieras que permitan el crecimiento de las empresas.

6. Alternativas de Inversión

Las inversiones pueden ser fijas o variables, las inversiones a renta fija son más seguras, tienen un menor riesgo, con una menor rentabilidad, encontramos quienes estén dispuestos a recibir algo o una parte de nada. Las inversiones variables en teoría deben ser más rentables pero son más riesgosas, estas inversiones generalmente obedecen a las alternativas de inversión en instrumentos financieros o títulos de renta variable como las acciones (generan dividendos o ganancias, más las valorizaciones o desvalorizaciones del precio de mercado), las criptomonedas (estas no generan rendimientos, sino valorización o desvalorización). Las criptomonedas pueden generar rentabilidades por la operaciones que se realicen con estas monedas, dependen de la oportunidad de las mismas, estas son inversiones que dependen de la oferta y la demanda quienes de acuerdo a los comportamientos del mercado se valorizan o desvalorizan. Otra alternativa de inversión son los commodities (bienes del sector agropecuario como el petróleo, maíz, café, arroz, etc.) que se compran en las bolsas agropecuarias de acuerdo a la oferta y a la demanda. Aunque, por ejemplo, podemos ver que en los últimos 100 años las rentabilidades de las inversiones en los mercados financieros han crecido entre un 5% y un 6%, pero han tenido periodos de pérdi-



da de valor de mercado de cerca del 50% en cortos periodos de tiempo, pero a su vez se han recuperado, este tipo de inversión mide la aversión al riesgo y el coraje de los inversionistas para este tipo de alternativas.

Clases de inversiones

1. *Inversión temporal, la que significa que será en el corto plazo, es decir, a menos de un año: esta inversión requiere de menos posibilidades de capital y de menos conocimiento y dedicación, sus características son definidas para ciertos segmentos de inversionistas que tienen tasas de oportunidad o de retorno espe-*

rados bajos con respecto al mercado y de sus inversiones al valor de mercado actual, la rentabilidad de estas inversiones depende de la tasa de interés pactada previamente con la entidad que emite el título, si se trata de una inversión a renta o rendimiento fijo.

2. *Inversión permanente o material, puede ser en finca raíz, activos fijos, ganado o vacas de producción de carne o leche o cualquier otro tipo de activos. Estas inversiones requieren de mayores niveles de capital, muchas de ellas en parte son financiadas con créditos por parte de entidades financieras, esta opción solo es viable cuando el costo de ese financiamiento es menor al retorno de la inversión comparado con esa financiación. Las características de estas inversiones son para aquellos grupos más especializados, que cuentan con conocimiento, recursos, disponibilidad de tiempo y deseos de obtener márgenes de rentabilidad mayor a las de mercado. La rentabilidad de esta inversión está compuesta por los ingresos periódicos como arriendo y las valorizaciones del valor de mercado de esos activos.*



Las inversiones variables en teoría deben ser más rentables pero son más riesgosas...



3. *Una inversión intangible en una franquicia o una patente, una invención, estructuras en redes de mercadeo, en estas inversiones aunque son de alto riesgo y de largo plazo, en el tiempo pueden generar ingresos de por vida y dar muy buena estabilidad a sus titulares, llegando a ser muy rentables.*
4. *Inversiones en mercados financieros, como acciones o bonos, se trata de rentas variables como ya lo dijimos dependerá de dos componentes: los ingresos y la valorización, otro grupo solo depende de la valorización como ya lo explicamos.*

5. *Inversiones expansivas o inversiones estratégicas, son aquellas inversiones que auguran crecimiento en el mercado debido a la innovación que significan para el sector o a la economía donde se desarrolle este proceso. Estas son inversiones riesgosas, que requieren de estrategias muy claras y articuladas con los mercados financieros o de inversionistas, pero son de un gran retorno cuando funcionan. Por ejemplo, como los vehículos eléctricos, los viajes al espacio, la generación de energía de fuentes renovables, entre otras.*

Si tenemos poco dinero para invertir podemos de igual forma tener acceso a cualquiera de las alternativas de inversión de las que hemos descrito, pero si el dinero disponible para iniciar nuestras inversiones es mucho menor podemos revisar entre muchas que existen en los mercados, vamos a referirnos a estas opciones por ser comunes y sencillas de acceder a ellas:

Fondos de inversión:

Son fondos administrados por entidades autorizadas que administran nuestros recursos, realizando inversiones en la compra y venta de acciones, bonos y demás instrumentos de los mercados financieros. Aunque la rentabilidad está entre baja y media, el riesgo así mismo lo es por su componente de inversiones en títulos de renta variable o acciones. En este caso es muy sencillo conseguir este tipo de fondos, en nuestra moneda local o en dólares, en nuestro país o en otro país que nos interesa, aquí es muy importante buscar un fondo con un respaldo sólido, con profesionales operando estos fondos de inversión, además estos los clasifican según el nivel de riesgo, hay fondos de bajo riesgo, de riesgo moderado, de riesgo medio o de riesgo alto, acá se busca que estos fondos siempre tengan las mayores rentabilidades, en esta opción, es sencillo conseguir el fondo, con un poco de investigación de mercado lo podemos lograr y encontrar lo que atraiga nuestro interés. Esta fácil y sencilla alternativa, puede ser el medio para lograr una inversión de largo plazo, más rentable y estable.

Invertir en acciones y bonos:

A través de intermediarios del mercado financiero podemos comprar y vender acciones, títulos de deuda pública, bonos y demás documentos financieros como aceptaciones bancarias, títulos de renta fija etc. Los inter-

mediarios garantizan el cumplimiento de las negociaciones y que estas se puedan lograr. Esta alternativa de inversión tiene una característica de un riesgo entre medio y alto, la rentabilidad entre baja y media, aunque se requiere de experticia y conocimiento de los mercados financieros, la podemos sustituir por información estadística de mercado, que hoy la conseguimos con mucha facilidad, porque será necesario contar con el acceso a la información que permitan conocer las tendencias de los sectores y de las economías donde tengamos nuestras inversiones. Esta alternativa para iniciarla se debe poner en contacto con un especialista en inversiones o mercados financieros, hoy es muy fácil conseguir opciones en los sitios web autorizados.

Depósitos a plazo y renta fija:

Son alternativas de inversión con tasas de rentabilidad muy bajas, estas son una alternativa con bajo riesgo, de muy fácil acceso y constitución, algunas entidades financieras exigen valores mínimos, pero estos son muy bajos, también se constituyen en una buena opción para dar inicio a las inversiones de tal forma que lo que vamos ahorrando lo tengamos invertido a la vista y seguro, para el momento que decidamos dar inicio a nuestro emprendimiento o en la búsqueda de alternativas de inversión más rentables. Esta alternativa de inversión podemos preguntarla en nuestro banco o buscar en los sitios web de los bancos.

Ahora veamos un ejemplo sencillo de una inversión a 10 periodos (pueden ser meses, bimestres, trimestres, semestres o años, dependerá de nuestras competencias y habilidades para buscar alternativas más rentables) a una tasa anual del 2.5%, podemos ver como crece nuestro dinero solo reinvertiendo, este último es un factor clave que las inversiones reinviertan lo ganado porque les permitirá un mayor crecimiento. Podremos observar cómo al final de los 10 periodos, tendremos un valor total de 12.801. La rentabilidad por periodo pasa del 2.5% al 2.8% por reinvertir los excedentes.

Inversión en títulos o papeles financieros de tasa fija

Valor de la inversión 10.000 USD
 Tasa de interés anual 2,50%
 Intereses anuales 250

Valor de la inversión anual con reinversion

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Tasa de interés	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%
Rendimiento 10.000	250	256	263	269	276	283	290	297	305	312
Acumulado de la Inversión	10.250	10.506	10.769	11.038	11.314	11.597	11.887	12.184	12.489	12.801

Al final de los 10 años tendremos un valor final de \$12.801

Aplicando un interés simple anual, pero con reinversion de los excedentes y con riesgo tendiente a cero (0)

Figura 8. Inversión en Títulos o papeles financieros de tasa fija / Fuente. Elaboración propia

En oro y plata, la compra de estos metales preciosos se puede hacer en pocas cantidades, preferiblemente el oro de 18 k hacia arriba, puro al igual que la plata, certificados, mejor sin piedras, comprarlo pesado, no por joyas debido a que así es como se debe vender. A lo largo de la historia el oro y la plata han mantenido su precio y han venido aumentando el valor real, es necesario buscar oportunidades para la compra del oro o la plata, a fin de comprarlo por de-

bajo de los precios internacionales. Esta es una muy buena alternativa porque este tipo de inversiones se pueden hacer en pequeñas cantidades de inversión, por tiempos cortos o largos y de fácil liquidación, es una buena transición entre el ahorro y la inversión, porque nos permite fraccionar pequeñas cantidades de dinero, ir acumulando hasta tener montos más representativos para otras alternativas de inversión.

Obras de arte, objetos coleccionables, vinos de alta gama, piedras preciosas, antigüedades, etc. Son muchas las alternativas a las que nos podemos dedicar para ir realizando inversiones pequeñas, hasta llegar a tener muy buenas inversiones, aquí en especial es necesario formarnos, buscar identificar nuestras competencias con las características de los bienes en los que decidamos invertir, investigar, buscar, comparar, analizar y estudiar todas las opciones posibles.

Para mayor ilustración, voy a presentarles un análisis comparativo entre el oro y el índice Dow Jones de la bolsa de New York de los Estados Unidos en los últimos 91 años, desde 1930 a 2021, a fin de que podamos relacionar el comportamiento del oro, los cambios de precio a lo largo de los últimos 91 años, cómo reacciona el precio a los principales comportamientos de esta importante economía norteamericana, teniendo en cuenta los principales hitos sucedidos en este tiempo en los Estados Unidos. Este análisis de estas dos alternativas de inversión, comparado con un indicador de empresas de Estados Unidos el Dow Jones, (el Dow Jones también conocido como Dow Jones Industrial Average -DJIA) es el más común y representativo de todos los índices existentes en las bolsas de valores de Estados Unidos reflejando el comportamiento del precio de la acción de las 30 compañías industriales más importantes y representativas de Estados Unidos. Las grandes empresas industriales que comprenden este importante indicador son; Merck & Co, Verizon, Coca-Cola, Walt Disney, Home Depot, ExxonMobil, United Health, Intel entre otras. Es de aclarar que, en los Estados Unidos de América y en el mundo hay muchos indicadores comunes e importantes, como NASDAQ (empresas de electrónica) y S&P 500 (las 500 empresas más representativas de Estados Unidos), indicadores que agrupan el comportamiento de importantes acciones para analizar su tendencia. Lo anterior, tiene el objetivo de ilustrarnos para obtener una mejor comprensión de cuánto

puede llegar a ser la rentabilidad promedio, por ejemplo, en 91 años el precio del oro ha crecido al 6,67% en promedio por año, pero analicemos que hay años con valorizaciones hasta del 72% frente a caídas similares. Por otra parte, las acciones que componen el Dow Jones han crecido el 7,33% en promedio por año, pero con picos similares al del comportamiento del precio del oro, desde luego con los altibajos que se pueden analizar y correlacionar de forma sencilla entre el comportamiento de los precios del oro y del índice Dow Jones. Imaginémonos si pudiéramos tomar dos alternativas de inversión, estudiar su comportamiento, hacerles mucho seguimiento y poder obtenerlas cuando lleguen a esos picos altos de valorización, entonces seríamos muy ricos. Les deseo muchos éxitos con este análisis, espero que de aquí surjan inquietudes para que podamos seguir de esta forma estudiando las posibles opciones de inversión que les atraigan o llamen la atención. Este será el mejor inicio a la autoformación y orientación en este importante tema de las inversiones.

A continuación el cuadro comparativo de las inversiones para su análisis y estudio de dos inversiones.

Año	Precios del oro Onza	Variación del precio del oro	Dow Jone de cierre (31 de diciembre)	Variación del Dow Jones	Inflación Anual	Factores que afectan en el precio de las acciones y del oro
1929	\$20.63		248.48		0.006	Recesión Mundial
1930	\$20.65	0.10%	164.58	-33.77%	-6,40%	Deflación
1931	\$17.06	-17.38%	77.9-	52.67%	-9,30%	Depresión
1932	\$20.69	21.28%	59.93	-23.07%	-10,30%	Depresión
1933	\$26.33	27.26%	99.9	66.69%	0.008	Cambio de presidente USA FDR.
1934	\$34.69	31.75%	104.44	.50%	0.015	Expansión. Ley de Reserva de Oro.
1935	\$34.84	0.43%	144.13	38.06%	3,00%	Expansión
1936	\$34.87	0.09%	179.9	24.82%	1,40%	Expansión
1937	\$34.79	-0.23%	120.85	-32.82%	0.029	FDR redujo el gasto
1938	\$34.85	0.17%	154.76	28.06%	-2,80%	Contracción de la Economía
1939	\$34.42	-1.23%	150.24	-2.92%	0	Sequía mundial
1940	\$33.85	-1.66%	131.13	-12.72%	0.007	Expansión
1941	\$33.85	0.00%	164.58	-15.38%	9,90%	Estados Unidos entra en la Segunda Guerra Mundial.
1942	\$33.85	0.00%	164.58	7.61%	0.09	Expansión
1943	\$33.85	0.00%	135.89	13.81%	2,30%	Expansión
1944	\$33.85	0.00%	152.32	12.09%	2,30%	Acuerdo de Bretton-Woods
1945	\$34.71	2.54%	192.91	26.65%	2,20%	La recesión sigue a la Segunda Guerra Mundial
1946	\$34.71	0.00%	177.2-	8.14%	18,10%	Expansión
1947	\$34.71	0.00%	181.16	2.23%	0.088	Expansión
1948	\$34.71	0.00%	177.3-	2.13%	3,00%	Expansión
1949	\$31.69	-8.70%	200.13	12.88%	-2,10%	Recesión
1950	\$34.72	9.56%	235.41	17.63%	5,90%	Expansión Guerra de Corea
1951	\$34.72	0.00%	269.23	14.37%	0.06	Expansión
1952	\$34.60	-0.35%	291.98	.42%	0.008	Expansión
1953	\$34.84	0.69%	280.9-	3.77%	0.007	Eisenhower termina la guerra de Corea. Recesión
1954	\$35.04	0.57%	404.39	43.96%	-0,70%	La contracción termina en mayo. Dow regresa a la altura de 1929.
1955	\$35.03	-0.03%	488.4	20.77%	0.004	Expansión
1956	\$34.99	-0.11%	499.97	2.37%	3,00%	Expansión
1957	\$34.95	-0.11%	435.69	-12.86%	0.029	Expansión hasta agosto
1958	\$35.10	0.43%	583.65	33.96%	1,80%	Contracción de la economía.
1959	\$35.10	0.00%	679.36	16.40%	1,70%	Expansión. La Fed aumenta la tasa.
1960	\$35.27	0.48%	615.89	-9.34%	1,40%	Recesión. La Fed baja la tasa.

1961	\$35.25	-0.06%	731.14	18.71%	0.007	JFK asume el cargo.
1962	\$35.23	-0.06%	652.1-	10.81%	0.013	Expansión
1963	\$35.09	-0.40%	762.95	17.00%	1,60%	LBJ asume el cargo.
1964	\$35.10	0.03%	874.13	14.57%	0.01	«Goldfinger» representa el plan para controlar el oro de Fort Knox.
1965	\$35.12	0.06%	969.26	10.88%	1,90%	Guerra de Vietnam
1966	\$35.13	0.03%	785.69	-18.94%	0.035	Expansión. La Fed aumenta la tasa.
1967	\$34.95	-0.51%	905.11	15.20%	3,00%	Expansión
1968	\$38.69	10.70%	943.75	4.27%	0.047	Expansión. La Fed aumenta la tasa.
1969	\$41.09	6.20%	800.36	-15.19%	0.062	Nixon asumió el cargo. La Fed aumenta la tasa.
1970	\$37.44	-8.88%	838.92	4.82%	0.056	Recesión. La Fed baja la tasa.
1971	\$43.48	16.13%	890.26	.11%	3,30%	Expansión. Controles de precios salariales.
1972	\$63.91	46.99%	1020.02	14.58%	3,40%	Expansión. Estancflación
1973	\$106.72	66.98%	850.86	-16.58%	8,70%	Extremos de oro estándar.
1974	\$183.85	72.27%	616.24	-27.57%	12,30%	Watergate. Ford permite la propiedad privada del oro.
1975	\$139.30	-24.23%	852.41	38.32%	6,90%	La recesión termina. Las existencias suben, el oro cae.
1976	\$133.88	-3.89%	1004.61	17.86%	0.049	Expansión. La Fed baja la tasa.
1977	\$160.45	19.85%	831.17	-17.26%	6,70%	Expansión. Carter asume el cargo.
1978	\$207.83	29.53%	805.01	-3.15%	0.09	Expansión
1979	\$455.08	118.97%	838.71	4.19%	13,30%	La política de stop-go de la Fed empeora la inflación.
1980	\$594.92	30.73%	963.99	14.94%	12,50%	El oro alcanza los \$ 850 el 1/21. Los inversores buscan seguridad.
1981	\$410.09	-31.07%	875	-9.23%	8,90%	Comisión de oro
1982	\$444.30	8.34%	1046.54	19.60%	0.038	La recesión termina. Garn-St. Ley Germain.
1983	\$389.36	-12.37%	1258.64	20.27%	0.038	Expansión. Reagan aumenta el gasto público.
1984	\$320.14	-17.78%	1,211.57	-3.74%	0.039	Expansión
1985	\$320.81	0.21%	1546.67	27.66%	0.038	Expansión
1986	\$391.23	21.95%	1,895.95	22.58%	0.011	Expansión. Reagan recortes de impuestos.
1987	\$486.31	24.30%	1938.83	2.26%	0.044	Expansión. Lunes negro .
1988	\$418.49	-13.95%	2,168.57	11.85%	0.044	Expansión
1989	\$409.39	-2.17%	2,753.20	26.96%	0.046	Crisis de S&L
1990	\$378.16	-7.63%	2633.66	-4.34%	6,10%	Recesión
1991	\$361.06	-4.52%	3168.83	20.32%	0.031	La recesión termina.
1992	\$334.80	-7.27%	3301.11	4.17%	0.029	Expansión

1993	\$383.35	14.50%	3754.09	13.72%	2,70%	Expansión
1994	\$379.29	-1.06%	3834.44	2.14%	2,70%	Expansión
1995	\$387.44	2.15%	5,117.12	33.45%	0.025	Expansión
1996	\$369.00	-4.76%	6448.27	26.01%	3,30%	Expansión. Los inversores recurren a las acciones.
1997	\$288.74	-21.75%	7,908.25	22.64%	1,70%	Expansión
1998	\$291.62	1.00%	9181.43	16.10%	1,60%	Expansión
1999	\$282.37	-3.17%	11,497.12	25.22%	2,70%	Expansión
2000	\$274.35	-2.84%	10,786.85	-6.18%	3,40%	Picos de mercado
2001	\$276.50	0.78%	10021.5-	7.10%	1,60%	Recesión. 9/11.
2002	\$347.20	25.57%	8341.63	-16.76%	2,40%	Expansión. Comienza el mercado alcista del oro a 9 años
2003	\$416.25	19.89%	10453.02	25.31%	1,90%	Expansión
2004	\$435.60	4.65%	10783.01	3.16%	3,30%	Expansión
2005	\$513.00	17.77%	10,717.50	-0.61%	3,40%	Expansión
2006	\$632.00	23.20%	12463.15	16.29%	0.025	Expansión
2007	\$833.75	31.92%	13,264.82	6.43%	0.041	Dow alcanza su punto máximo en 14.164,43.
2008	\$869.75	4.32%	8776.39	-33.84%	0.001	Recesión
2009	\$1,087.50	25.04%	10,428.05	18.82%	2,70%	La recesión termina. El oro alcanza los \$ 1,000 / oz. el 20/02.
2010	\$1,405.50	29.24%	11,577.51	11.02%	0.015	Obamacare y Dodd-Frank .
2011	\$1,531.00	8.93%	12,217.56	5.53%	3,00%	Crisis de la deuda. Los éxitos de oro registran \$ 1,895 en 9/5.
2012	\$1,657.60	8.27%	13104.14	7.26%	1,70%	Expansión. El oro cae. Las existencias suben.
2013	\$1,202.30	-27.47%	16,576.55	26.50%	0.015	
2014	\$1,154.25	-4.00%	17823.07	7.52%	0.008	Fuerte dólar
2015	\$1,061.00	-8.08%	17425.03	-2.23%	0.007	El oro cae a \$ 1,050.60 el 17/12.
2016	\$1,150.90	8.47%	19,762.60	13.42%	0.021	El dólar se debilita.
2017	\$1,302.50	13.17%	24719.22	25.08%	0.021	El dólar se debilita.
2018	\$1,281.65	-1.60%	23327.46	-5.63%	0.024	El dólar se fortalece.
2019	\$1,512.10	17.98%	26.974.555	15.63%	0.018	China inicia cierre por virus mortal
2020	\$1,950.84	29.02%	26,990.62	0.06%	0.014	COVID -19 polariza el mundo
2021	\$1,786.15	-8.44%	32870.98	21.79%	0.023	Proceso de vacunación COVID -19 permite re aperturas a final de año.
Promedios aritméticos por año		6.67%		7.33%		

7. Para tener en cuenta:

1. Una inversión es un desembolso de caja con expectativas de retorno.
2. Todas las inversiones a excepción de los papeles de deuda pública o de deuda soberana, emitidos por los gobiernos, tienen riesgo.
3. Para hacer una inversión, si tenemos una deuda, primero hay que pagarla, no hay inversiones que en el corto plazo puedan ser más rentables que las tasas de interés de una deuda.
4. La mejor fuente de financiación para una inversión es aquella fuente producto de nuestro ahorro.
5. Es claro que, con conocimiento, autoformación, dedicación y ayuda, podemos cambiar los escenarios de inversión, para buscar un modelo de gran crecimiento y eficiencia, donde la rentabilidad sea alta, el riesgo bajo y una alta liquidez.
6. Las utilidades no son la única alternativa o fuente de rendimiento y generación de valor de nuestras inversiones, también lo son el mayor valor de nuestras inversiones a partir de las valorizaciones.
7. El ciclo o círculo de generación de ingresos se da cuando producimos ingresos, seguimos ahorrando y seguro con una mayor capacidad de ingresos seguimos invirtiendo, volvemos a iniciar con más ingresos, ahorramos más e invertimos más, la diferencia es que el valor agregado en el ciclo me permitirá que los ingresos cada vez sean mayores.
8. Comprar casa o automóvil para nuestro uso no es una inversión, porque, aunque los usemos como medio para vivir o trabajar, el retorno no es suficiente para el crecimiento y la generación de valor de esos activos.
9. La tasa de oportunidad es la tasa a la que una persona o inversionista está dispuesta a recibir o retornar sus inversiones, la tasa de oportunidad es individual, personal, depende de las habilidades, competencias, destrezas, formación, experiencia o retos de cada persona o de la pareja que debe tener la misma tasa de oportunidad cada integrante.

10. La gestión financiera de una empresa es la generación de ingresos, en un marco racional de costos y gastos, financiamiento, planeación impuestos y distribución de utilidades, para alcanzar los objetivos de la empresa.
11. El costo de capital es el costo ponderado de cada una de las fuentes de financiamiento sobre el total de la deuda por el costo específico de cada fuente.
12. El concepto más importante en las finanzas es la generación de valor, es comparar la rentabilidad del activo (cuando relacionamos la utilidad sobre los activos) y lo comparamos con el costo promedio de capital, debe ser mayor la rentabilidad del activo para que exista generación de valor.
13. Las inversiones pueden ser fijas o variables, las inversiones a renta fija son más seguras, tienen un menor riesgo, con una menor rentabilidad, las inversiones variables en teoría deben ser más rentables, pero son más riesgosas.
14. Aunque tengamos poco dinero para invertir podemos, de igual forma, tener acceso a cualquiera de las alternativas de inversión que existen hoy en el entorno, pero si el dinero disponible para iniciar nuestras inversiones es mucho menor, debemos tener la seguridad que si hay opción para iniciar este importante camino de inversión en nuestra vida. Recuerde este es un proceso único, individual que nadie podrá hacer por nosotros.
15. Analicemos dos alternativas de inversión, estudiemos su comportamiento, hagamos seguimiento para poder tenerlas cuando tengan esos picos altos de valorización, pues podemos encontrar la libertad financiera con este ejercicio.

8. Práctica

1

¿Qué es una inversión? ¿Diferencias entre inversión y ahorro?

2

¿Todas las inversiones tienen riesgo?, ¿cuáles sí y cuáles no y por qué?

3

¿Qué posibilidades hay para hacer inversión?

- 4 ¿La capacidad de ahorro depende de los ingresos o del compromiso de cada persona?
- 5 ¿Analicemos y expliquemos el modelo entre la inversión, la rentabilidad y el riesgo, que pasaría si fueran más variables, cuál sería el modelo ideal de inversión?
- 6 ¿Cuál es el círculo de la inversión? ¿Cómo lo podemos describir?
- 7 Relación entre costos, gastos e inversión. ¿Qué diferencias hay entre estas variables, en qué se parecen estas variables?
- 8 ¿Por qué la casa y el automóvil no son una inversión?
- 9 ¿Cuáles son las alternativas de inversiones más interesantes para usted y por qué?
- 10 ¿Cuál es la tasa de oportunidad, cómo calculo mi tasa de oportunidad?
- 11 ¿Por qué en la gestión financiera, la variable más importante es la generación de ingresos?
- 12 ¿Qué es el costo de capital y cómo lo usamos, ¿cuál es su importancia?
- 13 ¿Cómo se genera valor, cuál es la máxima financiera que se debe cumplir para generar valor?
- 14 ¿Cuáles son los objetivos financieros? ¿De cualquier empresa o persona son los mismos?
- 15 Hagamos un análisis de nuestro costo de capital, determinando las principales fuentes que tenemos de financiación.

9. Análisis y discusión individual

1

¿Por qué no es bueno invertir con recursos costosos o de créditos de corto plazo a altas tasas de interés?

2

¿Cuál es el papel del costo de capital en la generación de valor?

3

La variable más importante en las finanzas es el ingreso, porque de este dependen los resultados para el ahorro y la inversión en la gestión financiera. Analicemos y discutamos esta afirmación, presentando su justificación del por qué es tan importante tener varias fuentes de ingresos.

4

En el análisis de la generación de valor, ¿cómo comparar la rentabilidad?, ¿cuál debo comparar? ¿con el costo de capital o de los créditos?

5

El círculo de la inversión se da cuando generamos ingresos (ahorros), a partir de estos excedentes o ahorros se invierten para generar más ingresos. ¿Estamos de acuerdo con esta afirmación? Analizar y argumentar.

Aplicación

1. ¿En cuánto tiempo podemos duplicar nuestro capital?, ¿de qué depende que pueda ser más rápido duplicar lo invertido?
2. Construyamos un ejemplo en Excel de cómo sería el comportamiento de una inversión con una tasa de mercado.
3. Defina y calcule su tasa de oportunidad. Si tiene pareja o familia, calculen y definan su tasa de oportunidad.
4. Comparemos alternativas de rendimiento en posibles opciones de inversión con la inflación, la devaluación y las tasas de interés para los últimos cinco años en el país.
5. Analizar y comparar dos alternativas de inversión, similar a como está presentada en este capítulo, pero con dos variables diferentes, en un período de mínimo 20 años. Realizar un análisis de correlación sencilla entre las dos variables y marcar los comportamientos de las variables.

Las inversiones



Una inversión es un desembolso de caja con expectativas de retorno.



Todas las inversiones tienen riesgo, a excepción de los papeles de deuda pública o de deuda soberana, emitidos por los gobiernos



La tasa de oportunidad es la tasa a la que una persona o inversionista está dispuesta a recibir o retornar sus inversiones



La mejor fuente de financiación para una inversión es aquella fuente producto de nuestro ahorro.



El ciclo o círculo de generación de ingresos se da cuando produzco ingresos, sigo ahorrando y con una mayor capacidad de ingresos y sigo invirtiendo.

Comprar casa o automóvil para nuestro uso no es una inversión, porque, aunque los use como medio para vivir o trabajar, el retorno no es suficiente para el crecimiento y la generación de valor de esos activos

05

05

Capítulo

Los préstamos
y la financiación

05



1. La financiación

A lo largo de este libro hemos hablado acerca de los principales temas sobre los que giran las decisiones financieras, entre ellos se destacan los siguientes:

- *Las inversiones*
- *La financiación*
- *Las utilidades*

Respecto al tema de las inversiones se profundizó en el capítulo anterior, del tercero, utilidades, se hablará en el último capítulo que concluirá sobre la relación entre inversiones, financiación y utilidades, siendo estas últimas un elemento clave en la gene-

ración de riqueza. Corresponde a este apartado referirnos al segundo tema fundamental, tanto a nivel de finanzas empresariales como personales: la financiación, este proceso es un asunto crucial a nivel financiero pues si hay algo tan malo para las finanzas como lo es el no saber invertir, es el no saber financiarse.

La financiación es una figura mediante la cual una empresa o una persona busca dinero con terceros. En términos sencillos, busca dinero prestado. Usualmente, se habla de financiación, préstamo y deuda como sinónimos, en sentido estricto lo son. Sin embargo, pueden surgir importantes diferencias, las cuales trataremos de aclarar en este capítulo.

La financiación es un término muy amplio que abarca la consecución de recursos por parte de una empresa, recurriendo especialmente al sistema o sector financiero. Sin embargo, el término también podría llegar a aplicarse cuando la empresa pide que los socios le proporcionen más recursos, bajo la figura de aportes de capital. Aunque, como se explicó en el capítulo III, desde el punto de vista contable, los recursos que se consiguen con entidades del sector financiero se clasifican en el pasivo y los que se consiguen con socios se catalogan como partidas del patrimonio, desde el punto de vista financiero ambos se pueden considerar como préstamos. En conclusión, deuda es deuda, no importa a quién se le deba, parece un simple juego de palabras, pero en últimas, reflejan una realidad empresarial. Al menos para el gerente financiero, quien como encargado de las finanzas de la empresa deberá responder por dichos recursos. A los bancos les tendrá que pagar unos intereses y devolverles el dinero prestado, luego del tiempo concedido por la entidad. Lo mismo ocurre respecto a los socios, a quienes en sentido estricto no se les paga intereses, pero en su equivalente se espera obtener una utilidad que, comparada con lo que invirtieron, se convierte en su tasa o porcentaje de rentabilidad, lo que en últimas viene siendo como dijimos en otras palabras, ni más ni menos que un interés. Tal vez la principal diferencia entre la deuda con bancos y con socios, es que a los primeros se les debe devolver el capital prestado en una fecha preestablecida, esta situación afecta el



A nivel de finanzas personales, es mucho más claro que la financiación provenga estrictamente de terceros, pues no es dable que una persona se preste a sí misma.



flujo de caja porque muchos de los préstamos se pagan anticipados, otros mensuales o trimestrales, etc, afectando finalmente la caja y la liquidez. Cabe aclarar que la financiación de patrimonio o de los socios, no se les devuelve su aporte de capital, sólo se les reparten utilidades en forma de dividendos, la financiación aunque es más costosa para las empresas, es más estable para la caja y la liquidez de las mismas.

Las situaciones hasta aquí descritas son claramente identificables en una empresa, como ya se ha afirmado es un ser con vida

propia, distinta a aquellos que la crearon. Por eso se puede afirmar, sin temor a equívocos, que la empresa le puede “pedir prestado tanto a terceros como a socios”. A nivel de finanzas personales, es mucho más claro que la financiación provenga estrictamente de terceros, pues no es dable que una persona se preste a sí misma.

Hechas las anteriores consideraciones, a partir de este punto se hablará de la financiación como aquella que proviene de terceros, esencialmente, del sector financiero; aunque, también es posible conseguir dinero con otras fuentes diferentes a bancos, como proveedores, contratistas, personas que nos presten algún servicio a crédito, familiares y amigos.

2. Componentes de la financiación

Toda deuda se compone, esencialmente, de dos elementos: capital e intereses. Entiéndase el capital como el valor originalmente recibido y que deberá devolverse en un tiempo determinado y los intereses la cantidad de dinero, adicional al capital, que debe entregarse al dueño de dicho capital, en compensación a su sacrificio por haber arriesgado su dinero y haber dejado de utilizarlo para otros fines por cierto tiempo.

Surge, entonces, otro elemento importante: el tiempo, este es un factor determinante en el costo que se paga por una deuda, pues entre más plazo se tarde en pagar una obligación, mayor será el valor de los intereses que se tienen que sufragar. Con estas afirmaciones se puede prever que el interés es una variable directamente proporcional al capital, la tasa y el plazo.

Vamos a analizarlo con un sencillo ejemplo de dos amigos a quienes llamaremos Pedro y Juan. Supongamos que este último necesita pagar un gasto imprevisto por \$1.000.000 porque nunca hizo una adecuada planeación financiera, no cuenta con un fondo de emergencia para cubrir dicho imprevisto. Por lo tanto, decide pedirle ayuda a su mejor amigo Pedro, quien le facilita dicha suma. Un año después, Juan le devuelve a Pedro el dinero que le facilitó y, en señal de gratitud, le entrega \$100.000 adicionales. Con esos datos, se pueden identificar los siguientes elementos:

Valor Inicial , al cual llamaremos Valor Presente (P): \$1.000.000
Valor Final , al cual llamaremos Valor Futuro (F): \$1.100.000
Duración , la cual llamaremos plazo (n): un año
Utilidad , la cual llamaremos interés (I): \$100.000
Rentabilidad , la cual llamaremos tasa (i): 10%

De lo anterior, es muy fácil deducir que, el interés (I), es igual al valor futuro menos el valor presente:

$$I = F - P$$

$$I = \$1.100.000 - \$1.000.000$$

$$I = \$100.000$$

Como resultado de lo anterior, Juan puede concluir que haberle pedido dinero prestado a Pedro le generó un costo financiero del 10% efectivo anual¹, que se obtiene al dividir el valor de los intereses pagados (I) sobre el valor de la deuda inicial (P) y multiplicarlo por cien.

$$i = \frac{I}{P} \times 100$$

$$i = \frac{\$100.000}{\$1.000.000} \times 100$$

$$i = 10\%$$

En el ejemplo anterior, por tratarse de una operación entre amigos, no existía una tasa de interés previamente acordada. Sólo hicimos unos supuestos para mostrar el concepto de tasas de interés y la forma elemental de calcularla. De hecho, no es habitual que entre familiares y amigos se pacten tasas de interés, de hacerse hay que tener cuidado de que las mismas no superen los topes legales permitidos, pues se podría incurrir en una práctica conocida como “usura” que

usualmente está tipificada como un delito. Por otro lado, también hay que ser muy cuidadoso con estas operaciones, pues la falta de claridad y el posterior incumplimiento, usualmente terminan dando al traste con una relación cercana. Por lo tanto, volviendo a las recomendaciones de capítulos anteriores, es importante generar buenos hábitos que nos conduzcan a hacer una adecuada planeación de los gastos, en la que haya espacio incluso para los imprevistos.

¹Para mejor comprensión se puede consultar un libro de matemáticas financieras o ingeniería económica.

De tal manera que, al contar con un fondo de emergencia, si esta llega a presentarse, se tenga de donde “echar mano” sin recurrir a conocidos, reservando estas operaciones sólo para aquellas actividades que en realidad vayan destinadas a financiar inversiones que, por sí mismas, le garanticen generar recursos suficientes para pagar la obligación.

No obstante, en otras operaciones de crédito, como las que se pactan con bancos o particulares dedicados a estas actividades, sí se acostumbra a establecer una tasa que retribuya el valor del dinero comprometido en la operación. El sector financiero, por ejemplo, cuenta con tasas preestablecidas que debe informar a sus clientes en el momento de pactar la deuda. Con lo cual, se puede concluir que en una operación de financiación se pueden identificar los siguientes elementos: capital, tasa y plazo.

Otro elemento importante a la hora de adquirir una deuda es la forma de pago. Los bancos también acostumbran establecer dichas formas de pago a manera de cuotas mensuales, trimestrales, semestrales, incluso anuales. De igual modo, dependiendo de la modalidad, se pueden pactar cuotas variables con interés sobre saldo o cuotas iguales.

3. Tipos de fuentes de financiación



Del ejemplo leído se puede concluir que conseguir dinero prestado tiene un costo. Por ello se debe ser muy consciente acerca de las razones y los fines para los cuales se adquiere una deuda. Los bancos siempre cobrarán intereses, pues en ello consiste su negocio. Pero, existen otras fuentes de financiación que podrían llegar a resultar con un costo muy bajo o ninguno, son las que se conocen como fuentes de financiación espontáneas, dentro de las cuales, a nivel empresarial se destacan:

Comerciales:

Son las deudas con proveedores. En muchos sectores de la economía se acostumbra que el proveedor le otorgue un plazo al comprador para efectuar el pago de los bienes o mercancías compradas. Usualmente no se cobran intereses por ello, sin embargo, es posible que exista un costo oculto, pues si se paga de contado podría obtenerse algún descuento. Esto es importante analizarlo con detenimiento, ya que en algunas ocasiones resulta más conveniente solicitar un crédito a un banco para compra de materias primas o mercancías de contado y beneficiarse de descuentos que pueden ser más atractivos y cubrir con una importante ventaja o beneficio el costo financiero. Sin embargo, se debe tener cuidado de no

quedar pagando estas deudas a plazos muy largos, superiores al tiempo en que se consumen o comercializan los bienes adquiridos, esto puede generar un error muy común en el que se desconoce el principio de igualación de pagos, el cual consiste en que las compras de corta duración se financian con deudas de corto plazo, reservando la financiación de mayor plazo para la adquisición de bienes durables o de vida mayor a un año o de largo plazo.

Como ya se indicó estas fuentes de financiación con proveedores son muy comunes en las empresas, pero también es posible que una persona natural haga uso de ellas, por ejemplo, al emprender un negocio.

Laborales:

Algunas empresas acostumbran pagar la nómina de manera mensual, con lo cual tienen disponibles los recursos para pagarle a sus empleados por un tiempo superior al que aquellas empresas que pagan sus nóminas de manera semanal o quincenal. Lo

mismo ocurre con el pago de ciertas prestaciones adicionales al salario, como primas de servicio y cesantías. Normalmente, existen unos plazos legales que le permiten a la empresa utilizar esos recursos que ya reconocieron en su contabilidad como costo o gasto, pero que no le significaron salidas de efectivo. Por ejemplo, si una empresa está obligada por ley a pagar una prestación social de 10% del valor del salario a sus trabajadores, contablemente deberá registrar ese costo o gasto de a poco, de manera mensual, es decir que, si su nómina de cada mes es de 100 millones de pesos, deberá “guardar” 10 millones para pagar esa prestación a sus empleados. Esos 10 millones disminuyen su utilidad mensual, por ser un costo, pero no representan salida de efectivo, pues aún no ha tenido que entregarles esa suma a sus trabajadores. Es ahí, donde se afirma que la empresa ha adquirido una deuda con sus empleados, pues en el momento que alguno de ellos se retire o cuando llegue la fecha establecida por ley, ahí tendrá que utilizar fondos para pagar dicha deuda.

Una persona natural también puede tener empleados a su servicio y evaluar la posibilidad de pagar de manera mensual para no afectar su flujo de efectivo semanal o quincenal.

Fiscales:

Los impuestos. Se pagan al Estado anualmente o algunas veces de manera bimestral. Durante ese tiempo, las empresas y personas suelen utilizar esos recursos para otras operaciones. Pero... ¡Cuidado!, se debe ser extremadamente riguroso con el pago oportuno, los impuestos no les pertenecen a las empresas ni a las personas sino al Estado. También es frecuente que el gobierno busque el recaudo anticipado de los impuestos con figuras como las retenciones en la fuente, lo que termina diluyendo estas fuentes de financiación.

Préstamos de socios: en algunas ocasiones, los socios facilitan dinero para la operación o para inversiones estratégicas, sin cobrar intereses y sin que se consideren aportes de capital.

A nivel de finanzas personales, se puede recurrir a familiares o amigos cercanos, quienes usualmente no esperan recibir una retribución económica por su ayuda, sólo por el gusto de poder servir. Pero hay que ser muy responsable en la devolución oportuna del dinero, pues ningún dinero vale más que la relación con un familiar o un amigo, el no pago oportuno puede desencadenar conflictos lamentables.

4. Sistemas financieros

Todo empresario o persona que esté pensando en desarrollar alguna actividad empresarial debería conocer la conformación y funcionamiento del sistema financiero de su país. Pues ello le podría ayudar a obtener un acceso fácil a diferentes opciones de financiación para sus proyectos o alternativas para invertir posibles excedentes de liquidez, tal como se anotó en el capítulo anterior.

Dependiendo de cada país, pueden existir diferentes sistemas de crédito y entes reguladores. En Colombia, por ejemplo, el sistema financiero se conforma por el Banco de la República que, al igual que en otros países y como banco central, es el encargado de la emisión de dinero y de dirigir y controlar la política monetaria, cambiaria y crediticia del país. También, se encuentran las instituciones financieras vigiladas por la Superintendencia Financiera; dentro de las cuales aparecen establecimientos de crédito como bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento y cooperativas financieras. De igual modo, las sociedades de servicios financieros, como fiduciarias, administradoras de fondos de pensiones y cesantías, depósitos, y sociedades de capitalización; las entidades aseguradoras, intermediarios de seguros y reaseguros y,

por último; las sociedades comisionistas de bolsas. Todas estas instituciones brindan productos y servicios acordes a las necesidades de las personas y de las empresas. De tal modo, que el abanico de opciones puede ser muy amplio a la hora de seleccionar la mejor fuente de financiación. Es importante informarse detalladamente sobre las distintas condiciones que estas entidades exigen a la hora de ofrecernos sus productos, dichas condiciones pueden terminar generando costos ocultos o costos que no habíamos considerado inicialmente. Por ejemplo, cuando una persona se afilia a una cooperativa de ahorro y crédito para aspirar a que en algún momento le hagan un préstamo respaldado, entre otras cosas, por sus aportes debe considerar que, normalmente debe pagar una cuota de afiliación y continuar pagando una cuota de sostenimiento, sumas que aunque le sean reembolsadas al

5. Requisitos de la financiación

momento de su retiro, le van a disminuir su flujo de efectivo mensual. Otra práctica muy común de la mayoría de entidades financieras es la de ofrecer paquetes de servicios, algunos de los cuales las personas no requieren o no desean adquirir, pero al ser condición para acceder a un préstamo, terminan aceptando el paquete de servicios que aumenta el costo de la relación con esa entidad. Por ejemplo, un banco puede ofrecer a sus clientes tasas más bajas que la competencia, pero para otorgarlas obliga al cliente a abrir una cuenta de ahorro con tarjeta débito, la cual genera una cuota de manejo fija así el cliente no la utilice. Otros servicios “complementarios” pueden ser: tarjetas de crédito, planes funerarios, todo tipo de seguros (de vida, hogar, educativos) y un sinnúmero de servicios que el cliente rara vez utiliza, pero terminan aumentando sus costos.



Cuando se decide conseguir recursos en el sistema financiero, es necesario tener claro que estas entidades tienen establecidas políticas para reducir el riesgo de pérdida de recursos, mecanismos que les permiten hacer un mejor perfil del usuario y así definir las modalidades y montos a otorgar. Son varios los elementos y factores que una institución crediticia tiene en cuenta para hacer un desembolso. Pero se pueden destacar principalmente tres:

Sujeto de crédito:

Es la empresa o persona a quien la entidad financiera le va a otorgar el crédito, es decir: usted. Las instituciones financieras hacen estudios rigurosos de las características del cliente, para determinar su capacidad de endeudamiento, sus hábitos de pago y su cumplimiento. De hecho, existen entidades conocidas como centrales de riesgo, dedicadas exclusivamente a recopilar, almacenar y administrar bases de datos de información derivada de los usuarios de crédito. Con dicha información hacen una caracterización del usuario y emiten una calificación, que ayuda a las entidades crediticias a determinar qué tan confiable puede ser el sujeto de crédito. Por esta razón, es importante ser un buen sujeto de crédito, dando cumplimiento al pago de las obligaciones para lograr mantener una buena calificación que nos mantenga abiertas las puertas del sistema financiero que, en un momento dado puede ser un gran aliado. Pero que por un mal comportamiento puede convertirse en un dolor de cabeza para aquellos que no evaluamos seriamente las verdaderas posibilidades de cumplir con nuestras obligaciones. No es raro oír a personas quejándose ante la frustración de no haber podido aprovechar una oportunidad de negocio que exigía adquirir una deuda o acceder a la financiación para su educación, sencillamente porque no se goza de una buena historia crediticia. Por lo tanto, seamos cui-

dadosos a la hora de adquirir una obligación, asegurémonos de que la finalidad de la misma sea justa y contar con los recursos para cumplir los pagos, para no incurrir en mora de los mismos. Otras recomendaciones importantes: revisemos al menos una vez al año nuestro historial crediticio; siempre que se termine de pagar una obligación, solicitar un certificado de que la misma fue saldada; ser cuidadoso con el uso de tarjetas de crédito; no compartamos datos personales con nadie pues podríamos ser víctima de suplantación y terminar pagando cosas que no hemos comprado; verifiquemos los certificados de seguridad de sitios en internet donde hacemos operaciones; no servir como codeudor o avalista a nadie, recuerde a nadie... y si lo hacemos aunque no deberíamos, realicemos un seguimiento estricto al cumplimiento por parte de la persona a quien se está respaldando.

Garantía:

Se trata sencillamente del respaldo que ofrece el deudor para que, en caso de no pagar la deuda, la entidad financiera pueda recuperar su dinero. Puede ser un bien inmueble, un vehículo, maquinarias o equipos. También es posible brindar garantías comprometiendo ingresos futuros. Por ejemplo, existen empresas especializadas o inversionistas de riesgo, también conocidos como “ángeles de inversión” que se dedican a financiar nuevos emprendimientos, proporcionándoles “capital semilla” para

que puedan arrancar sin muchos recursos propios. Usualmente, estas entidades exigen que el beneficiario comprometa todo o parte del flujo de efectivo que genere su emprendimiento para pagar el capital y los intereses. La banca tradicional, también tiene en cuenta este factor, pues de nada sirve que una persona haya tenido siempre una buena calificación si a futuro por su nueva actividad puede caer en dificultades para cubrir nuevas obligaciones. Para esto último, usualmente, se recurre a una entidad financiera especialista en encargos fiduciarios. Se trata de una figura mediante la cual la empresa o entidad que ha recibido el crédito autoriza a la fiduciaria a recibir cualquier pago que hagan sus clientes y, con dichos recursos, la fiduciaria envía lo que le corresponda al banco que efectuó el préstamo y lo que sobre lo deja a disposición del cliente, luego de haber cobrado su comisión por el servicio prestado.

Fuente de pago:

Básicamente, consiste en la fuente de ingresos que le permitirá al deudor cumplir con las cuotas. En la actualidad, es uno de los elementos que más analizan los bancos, pues, en realidad a algunas instituciones financieras no les interesa tanto quedarse con bienes de sus clientes, sino tener asegurado a su cliente por largo tiempo y que este cuente con los recursos suficientes para honrar la obligación. Por esta razón, los bancos analizan no solamente la capaci-

dad de endeudamiento sino la capacidad de pago. Es decir, de nada sirve que una persona cuente con activos que puedan respaldar una eventual obligación, si no se cuenta con un flujo de efectivo suficiente para los pagos programados. De allí, que las instituciones financieras exijan que sus clientes presenten proyecciones que reflejan la dinámica de ingresos y erogaciones que puede generar un emprendimiento que requiera financiación. Estos flujos son los que se comprometen a través de figuras como la fiducia, explicada en el apartado anterior.

6. Control de la financiación

Uno de los problemas financieros que más aqueja a una gran cantidad de personas es la dificultad de pagar sus deudas. No es extraño ver familias ahogadas en deudas eternas, producto de malas decisiones. Esto se encuentra íntimamente relacionado con los hábitos (buenos y malos) de los que tanto se han hablado a lo largo de este libro, pueden ser decisivos a la hora de determinar el futuro financiero de una persona y de su familia. A continuación, recordamos algunos y su relación con el control de las deudas malas.

Gratificación diferida, consiste en aplazar ciertos gustos para el momento en que realmente se goce de utilidades y flujo suficiente para comprar aquello que se desea. Esto no sólo evita que estemos comprando a crédito sino que nos reta a trabajar por comprar de contado. Aquí juegan un papel importante las habilidades blandas como la paciencia, la gestión de las emociones, pero sobre todo la visualización: el definir claramente lo que se desea, el beneficio que tendremos al adquirirlo, las emociones que

vamos a experimentar, la sensación de gratitud que tendremos, la felicidad de compartir ese bien con nuestros seres queridos, son elementos que fortalecerán nuestra capacidad de postergar y no ceder al primer impulso de adquirir algo que aún no estamos listos para pagar.

Mérito, esfuerzo y recompensa, es bueno desarrollar el hábito de premiarse por los logros grandes y pequeños, de esa manera se “compromete” a la mente subconsciente a trabajar por conseguir nuevas cosas. Sin embargo, muchas personas cometen el error de premiarse el esfuerzo o mérito y no el resultado. Se debe ser cuidadoso porque es un hábito muy común que nos vuelve perezosos. Lo peor es que, al no tener el resultado, no se tienen los recursos y esto lleva a la persona a endeudarse para comprar lo que supuestamente se “merece”. Aquí surge una sentencia que puede sonar dura, pero es real: si no lo puede pagar de contado es porque quizás aún no lo merece.



Los lujos se compran con utilidades, muy relacionado con el anterior postulado, solo que a gran escala: comprar cosas exageradamente costosas o darse lujos que van más allá de las posibilidades reales determinadas en nuestra capacidad de ingresos, para cada persona son completamente diferentes, estas compras son una de las principales fuentes de deudas tóxicas.

Las compras compulsivas, es uno de los peores hábitos personales que atentan de manera directa las finanzas. Tanto que hay personas que deben recurrir a la terapia para superarlo. Una cosa es darse pequeños gustos ocasionales o salir una tarde de compras planeadas, pero otra muy nociva es comprar todo lo que encuentre a su paso y a crédito.

Materialismo y consumismo, están jalonados por el sector comercial y sus estrategias publicitarias que generan en nosotros el impulso de comprar sin tener la necesidad y al mismo tiempo nos convencen que son vitales para nosotros. Lo negativo de esta actitud es cuando centramos todo nuestro bienestar en la posesión de cosas y olvidamos darle valor a lo sencill

lo de la vida. De ahí la expresión popular “existen personas tan pobres que lo único que tienen es dinero. Esto no significa que huyamos de la riqueza, al contrario, significa ser tan conscientes de la importancia del dinero que lo utilicemos para llevar felicidad y bienestar a la mayor cantidad de personas posibles, evitando caer presos de la codicia o del afán de exhibirse.

Estatus, derivado de lo anterior, es una especie de cáncer social que lleva a quienes lo padecen a comprar cosas que no se necesitan con dinero que no se tiene, con el único objetivo de demostrar que se tiene una posición más alta que la que pueda tener otro. Esto sólo refleja una baja autoestima que tiene que ser cubierta con posesiones ostentosas. Lo cual no es necesariamente malo, pues este libro no es un tratado de ética, moral o psicología. Pero, el hecho de adquirir dichas cosas a crédito sí constituye un pecado financiero, porque su costo nos hace cada día más pobres y nos vuelve más esclavos de nuestras falsas creencias.

Falta de inteligencia emocional, a lo largo del libro se ha hecho énfasis en la importancia de esta habilidad blanda, crucial a la hora de gestionar las emociones que nos llevan a caer en muchas de las conductas descritas anteriormente. Y que su falta de control puede terminar conduciéndonos a problemas mentales y físicos al punto de enfermarnos y alejar a nuestros seres queridos. La toma de decisiones parte de una buena inteligencia emocional que nos ayudará a concretar cada uno de nuestros proyectos y mejorar nuestra educación financiera.

7. Deudas malas

Muchos de los hábitos mencionados con anterioridad pueden llevar a la persona a incurrir en deudas eternas, impagables, que absorben la mayor cantidad de sus ingresos y, con ellos, su tranquilidad y la de su familia. Algunas de las más comunes son:

Tarjetas de crédito:

Pueden ser un verdadero dolor de cabeza para muchos. Aunque la tarjeta de crédito se ha convertido en una herramienta importante para efectuar transacciones, incluso indispensable a la hora de viajar al exterior, no debe olvidarse que es uno de



los mecanismos de financiación más costosos de todos. No solamente por las altas tasas de interés que cobran los bancos en esta modalidad, debido al riesgo de la misma, sino también a los demás costos asociados, como las cuotas de manejo o las comisiones por avances.

Para muchos es familiar el caso típico del profesional recién graduado al que el banco le otorga el “beneficio” de tener su primera tarjeta de crédito, con un cupo pequeño para que empiece a “hacer historia crediticia” y se vaya acostumbrando a depender del plástico para vivir. La persona, ingenua y feliz, sale a hacer todas sus compras con la tarjeta y las difiere al plazo máximo, olvidando el Principio de igualación de pagos; es decir: cosas que duran poco, como la comida, se deben pagar de contado. Al principio, es fácil pagar la cuota, pero, al ir liberando cupo, vuelve a utilizar, a acumular deuda y, obviamente, intereses o gastos financieros y cuota de manejo, con el paso de los meses se ha convertido en una bola de nieve inmanejable. Peor aún, hay personas que tienen un sinnúmero de tarjetas de crédito, hacen un avance con una para pagar la cuota mínima de otra y así se perpetúa ese cáncer que consume las finanzas personales, cada vez con más gastos financieros que le quitan sus posibilidades de tener una mejor calidad de vida.

Por lo tanto, una persona no debería tener más de dos tarjetas de crédito y debería utilizarlas única y exclusivamente como medios de pago, procurando diferir cualquier compra a máximo una cuota. Cuando se hace de este modo no se genera pago de intereses y solo habría que incurrir en el pago de la cuota de manejo. Conclusión: nunca pague su mercado a cuotas, el combustible de su automóvil o los servicios públicos, etc.



Compra de vehículo:

Una familia puede durar pagando su carro toda la vida. Parece una afirmación exagerada, pero no dista de la realidad. Una persona joven, soltera y sin hijos, cae fácilmente en la tentación de comprar su primer auto (usualmente un compacto económico) “solamente presentando su documento de identidad”, sin cuota inicial y plazos que pueden llegar hasta los siete años. Cuando va por el quinto año de pagos ya se habrá casado y posiblemente tenga hijos o una mascota, que requieren un vehículo más grande, entonces el concesionario, que trabaja en llave con el banco, se encarga de “ayudarlo”, recibiendo el auto usado como

enganche para comprar un cómodo y más grande automóvil familiar, deuda financiada a otros siete años, cuando va por el quinto año se repite el ciclo, porque el carro se ha depreciado más a causa de tantos paseos y se suman otros seis o siete años. A todo lo anterior se adicionan los costos de mantenimiento, impuestos y seguros que, en muchas ocasiones no son tenidos en cuenta en el presupuesto familiar y terminan generando un nuevo hueco en las finanzas personales. La solución: ¿no comprar vehículo?, no necesariamente, pero sí planear muy bien la compra. Hacerlo sólo si en realidad es necesario, además de evaluar otras alternativas de transporte, ubicar la mayor cantidad de actividades en un radio cercano, emplear la tecnología para evitar desplazamientos. Son algunas ideas que pueden llevar a concluir que tal vez no sea necesario un vehículo, especialmente en estos tiempos de tanta contaminación y congestiones de tránsito. Si definitivamente lo requiere, procure comprarlo de contado y si es inevitable la financiación, busque que no sea mayor a dos años. Además recuerde que en el capítulo anterior explicamos que la compra de un vehículo es un gasto y no una inversión.

Compra de bienes suntuosos y lujos:



muy similar al caso anterior, pero más grave. No hay nada de malo en comprar un Jet Ski, siempre que se haga con utilidades de algún negocio y no recurriendo a deuda.

Inversiones de alto riesgo:

Se debe tener cuidado con negocios maravillosos tipo: “invierta hoy cien y en dos meses recupere trescientos”. Algunas personas han perdido su patrimonio en esquemas fraudulentos. Pero el caso empeora cuando la persona recurre a endeudarse para “aprovechar la oportunidad de inversión”, como se advirtió en el capítulo anterior. Las supuestas inversiones con estos márgenes no existen, no hay rentabilidades en inversiones y negocios comunes de fácil acceso,

los negocios para ser más rentables deben ser muy innovadores y manejados por nosotros, tenga cuidado con las pirámides o en esos falsos negocios maravillosos.

Pagar vacaciones a largo plazo:

Se convierten en esas verdaderas vacaciones inolvidables pues el banco se encarga de recordarlas cada mes. Haga una adecuada planeación, infórmese bien y, si sale de paseo cada año, no aplace el pago por más de ese tiempo. Lo ideal, como ya se ha dicho, es el pago de contado. O la otra es que se inicie un ahorro programado para ir pagando sin intereses esas vacaciones.



Endeudarse para pagar otras deudas:

Muchos bancos en su estrategia de atraer clientes de otras instituciones financieras, les ofrecen tasas más bajas para consolidar la deuda, ampliar el plazo y reducir el valor de la cuota. A simple vista puede ser una buena forma de oxigenar un apretado flujo de caja. Es importante que recordemos una vez más: cuidado con las emociones. Es casi inevitable que, la persona al ver que tiene un poco más de liquidez, incurra en nuevas deudas repitiendo el ciclo a perpetuidad.



8. Deudas buenas



Con lo dicho hasta aquí se podría pensar que se ha querido satanizar la financiación, especialmente aquella que se adquiere con entidades del sistema financiero, mostrándolo como el peor enemigo de las finanzas personales. Nada más lejos de la realidad. Es bueno tener claro que el banco no es su amigo, pues en realidad esa no es su función, por más que sus estrategias publicitarias quieran hacerle creer lo contrario. El banco, cuando mucho es un aliado en sus negocios, pero eso no necesariamente significa que deba ser visto como un rival a vencer. Las instituciones financieras son empresas y como toda empresa busca generar utilidades, para ello no puede detenerse a sobreponer los intereses de los clientes a los suyos. Es muy conocida la

expresión: “el mejor negocio del mundo es tener un banco y el segundo mejor negocio del mundo es tener un banco quebrado”. Es decir, por mal que le vaya a un banco, si se llegara a quebrar, el Estado siempre estará allí para lanzarle un salvavidas para rescatarlo, como se ha visto en recientes crisis financieras mundiales (como la que se vivió en los años 2008 a 2010, conocida como crisis subprime) y una cruda verdad: ese dinero de salvavidas sale de los impuestos de los ciudadanos.

Analizado todo lo hasta aquí expuesto, surge la inquietud acerca de cuál es la mejor forma de identificar si una deuda es buena. Una manera sencilla es si responde a la pregunta:

¿Los recursos obtenidos se van a destinar a adquirir algún bien que genere rentabilidad superior al costo de la deuda?

Tan simple como eso, veámoslo con un ejemplo sencillo: Juan compra un taxi por valor de 100 millones de pesos, un año después logró establecer que, luego de descontar todos los costos necesarios para el funcionamiento del taxi (como depreciación, mantenimiento, sueldo del conductor, impuestos), tiene en su bolsillo una utilidad libre de 20 millones de pesos al año. Aplicando la fórmula vista al inicio, se puede concluir que Juan obtuvo una rentabilidad del 20% efectivo anual sobre su inversión.

$$i = \frac{I}{P} \times 100$$

$$i = \frac{\$20.000}{\$100.000} \times 100$$

$$i = 20\%$$

Hasta aquí se puede pensar que Juan hizo un buen negocio, sin embargo, si para la compra del vehículo solo disponía de \$30.000.000 de recursos propios y tuvo que pedir prestados \$70.000.000 a una tasa del 30% anual, esto lo obliga a pagar por el primer año unos intereses de \$21.000.000. Es decir, los \$20 millones que tenía “libres” no le alcanzan para pagar dichos intereses,



**buscar fuentes
de financiación a
costo cero o a muy
bajas tasas**



generando una destrucción de valor de un millón de pesos en ese primer año. Esto, sin contar que los \$30.000.000 que Juan invirtió también deberían producirle alguna rentabilidad sin riesgo, concepto que se analizó en el capítulo anterior.

Este es un ejemplo del porqué el adquirir deudas a tasas altas genera un alto riesgo de destrucción de valor, pues al activo comprado se le tendrá que exigir una gran rentabilidad para poder pagar el interés producido por la deuda. En el caso analizado, Juan podría terminar por exigirle más a su taxi, aumentando el tiempo de trabajo y disminuyendo visitas al taller de mantenimiento, para mejorar los ingresos y reducir costos. Medidas que pueden aumentar la utilidad, pero que también pueden disminuir el rendimiento futuro del activo lo que al final generará más pérdida. De allí la importancia de buscar fuentes de financiación a costo cero o a muy bajas tasas.

9. Préstamos de largo plazo

Otro aspecto importante a la hora de analizar alternativas de financiación, es el plazo. El valor que se paga por concepto de intereses, será mayor entre más largo sea el plazo concedido para el pago.



no se debe pagar un mes de colegiatura del hijo con un préstamo a cinco años



Los préstamos de largo plazo son operaciones que se pactan a más de un año, como ya se ha dicho, se debe recurrir a ellos solo para financiar operaciones que tengan una larga vida. Es decir, no se debe pagar un mes de colegiatura del hijo con un préstamo a cinco años. Normalmente se recurre a ellos para la compra de vehículos y bienes

inmuebles. Nuevamente, la conveniencia de adquirir este tipo de deudas depende del destino que se les vaya a dar. Retomando el caso de la adquisición de un vehículo para el uso de la familia, pensemos en un automóvil de gama baja de 40 millones de pesos. El banco les financia la totalidad a cinco años, suponiendo una tasa de interés del 1,5% mensual y una forma de pago de cuotas fijas mensuales a cinco años (60 cuotas mensuales), se terminaría pagando una cuota de \$1.015.737, sin incluir seguros de deudores, estudios de crédito, ni otros costos ocultos. Este cálculo resulta muy sencillo de efectuar valiéndose de una hoja electrónica, utilizando la función “=PAGO” como se muestra en la **figura 5.1**

	A	B	C	D
1	Capital	\$ 40.000.000		
2	Tasa	1,50% mes vencido		
3	Plazo	60 meses		
4	Cuota	\$ 1.015.737		
5				

Figura 5.1. Cálculo de cuota fija de un préstamo
Fuente. Elaboración propia

Este valor incluye la disminución de la deuda (abono a capital) y pago de interés. Estos valores cambian con el tiempo de manera que en los primeros meses la mayor parte de la cuota se destina al pago de intereses y una menor cantidad a disminución de la deuda. El primer año del plan de pagos también conocido como tabla de amortización de la deuda se puede apreciar en la **Figura 5.1**.

CUOTA	SALDOI	CUOTA	INTERES	ABONO A CAPITAL
0	\$40.000.000			
1	\$39.584.263		\$600.000	\$415.737
2	\$39.162.290	\$1.015.737	\$593.764	\$421.973
3	\$38.733.987	\$1.015.737	\$587.434	\$428.303
4	\$38.299.260	\$1.015.737	\$851.010	\$434.727
5	\$37.858.012	\$1.015.737	\$574.489	\$441.248
6	\$37.410.145	\$1.015.737	\$567.870	\$447.867
7	\$36.955.560	\$1.015.737	\$561.152	\$454.585
8	\$36.494.156	\$1.015.737	\$554.333	\$461.404
9	\$36.025.831	\$1.015.737	\$547.412	\$468.325
10	\$35.550.482	\$1.015.737	\$540.387	\$475.350
11	\$35.068.002	\$1.015.737	\$533.357	\$482.480
12	\$34.578.285	\$1.015.737	\$526.020	\$489.717

Figura 5. 2. Plan de pagos del primer año / Fuente. Elaboración propia

En la **tabla 5.1** se observa el comportamiento del plan de pagos del primer año, con el que se confirma que, a pesar de que cada mes el valor pagado es el mismo al inicio de la deuda, el banco utiliza la mayor parte de ese valor para pagarse sus intereses y una menor proporción para disminuir el valor de la obligación. Esto se puede apreciar en la **figura 5.2**, que muestra el comportamiento del plan de pagos durante la duración total de la obligación.

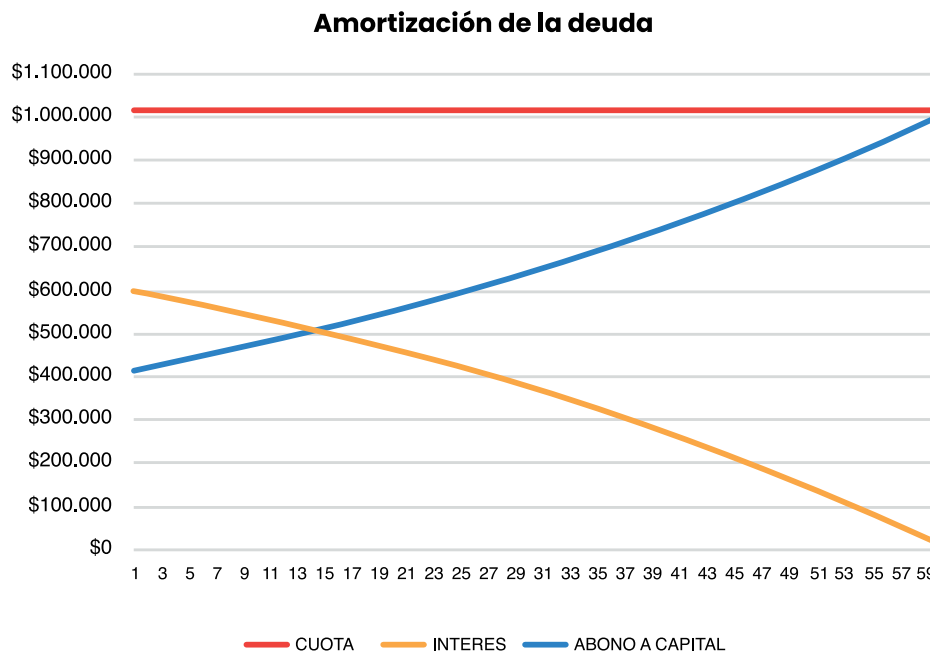


Figura 5. 3. Amortización de la deuda / Fuente. Elaboración propia

Por el comportamiento descrito muchas personas que adquieren este tipo de deuda, luego de unos meses se sienten desconcertadas al percatarse de que su deuda no ha disminuido. Esto con el agravante del “hueco” que genera en su flujo de caja el pago fijo mensual. Analícese, que si es una familia que tiene un ingreso mensual de 10 millones de pesos, estaría destinando más del 10% de dicho ingreso para pagar un pasivo que no le está generando valor. Todo esto sin contar el seguro obligatorio, la póliza contra todo riesgo, los impuestos y el mantenimiento.

El plan de pagos visto en este ejemplo se conoce como “método francés”, es muy común en préstamos de mediano y largo plazo para compra de vehículos e incluso viviendas. A muchas personas les gusta porque sienten que están “congelando” el valor del desembolso mensual.

Otro sistema de amortización, también de amplio uso, es el conocido como el “método alemán”, mediante el cual lo que se mantiene fijo es el abono a capital, los intereses se

calculan sobre el saldo y eso hace que el valor de la cuota normalmente disminuya con el tiempo. Es común en la financiación con tarjetas de crédito y cupos de crédito rotativo. Se debe ser cuidadoso, pues si se pactó una tasa variable, que pueda aumentar o disminuir a causa de fenómenos de mercado, los intereses pagados también pueden subir o bajar.

Finalmente, tenemos el método americano, también conocido como bullet, en el cual no se hacen reducciones de capital durante la vida del crédito y solamente se pagan intereses periódicos. En el último periodo se paga el último interés y el total del capital. Este tipo de créditos son comunes en la financiación de proyectos de inversión que no generan flujos de inmediato.

10. Préstamos de corto plazo

Estas son obligaciones a menos de un año, normalmente se adquieren para financiar operaciones con vida similar. También son producto de la reducción en la duración de una obligación de largo plazo. Por ejemplo, en el caso analizado en el apartado anterior, donde se adquiere un vehículo a cinco años, es evidente que el primer año del plan de pagos se considera una deuda de corto plazo, pero los cuatro siguientes se clasifi-

can como deuda de largo plazo. A medida que se avanza, se van pagando cuotas, por ejemplo, luego de un año solo se estarán debiendo 48 mensualidades, por lo tanto 12 de ellas ahora se consideran de corto plazo y los 36 restantes se clasifican como obligación de largo plazo.

Sin considerar, entonces, el fenómeno que se acaba de describir (porciones de créditos de largo plazo que se van convirtiendo en corto plazo), hablemos de aquellas deudas que desde el inicio son pactadas a menos de doce meses. Aunque en ciertos casos pueden ser útiles, por ejemplo, para financiar compras de materias primas con descuentos, se debe ser especialmente cuidadosos, pues en muchos casos surgen por falta de planeación o para cubrir imprevistos. Entonces, una vez más, cobran relevancia los hábitos que ya vimos, que nos pueden mantener alejados de compras impulsivas e innecesarias, así como una adecuada proyección de cifras que permitan cubrir todas las erogaciones futuras sin incurrir en préstamos no planeados. Este tema se verá más a fondo en el siguiente capítulo.

Los componentes, variables y modalidades de pago son igual que las analizadas en el apartado anterior donde se dio un ejemplo de plan de pagos.

11. Para tener en cuenta:

1. La financiación es una figura mediante la cual una empresa o una persona busca dinero con terceros. En términos sencillos, se busca dinero prestado.
2. Los principales componentes de una operación de financiación son el capital, la tasa y el plazo.
3. El capital es la cantidad de dinero inicial que se consigue en calidad de préstamo y que se debe devolver a lo largo del plazo concedido.
4. La tasa es un porcentaje con el cual se determina la cantidad de dinero, adicional al capital, que debe entregarse al dueño de dicho capital.
5. El plazo es el tiempo concedido por el prestamista para devolverle el capital prestado.
6. Existen diferentes fuentes de financiación, algunas sin costo, otras con costo.
7. Es importante conocer el sistema financiero que se conforma por la banca central y demás entidades financieras.
8. Los principales requisitos que se tienen en cuenta para conceder un crédito son el sujeto de crédito, la garantía y la fuente de pago.
9. El sujeto de crédito es la persona a quien se le otorga el mismo, quien debe mostrar una buena reputación crediticia.
10. La garantía es algún activo tangible o intangible de propiedad del deudor, que pueda aportar para que el prestamista se quede con él en caso de no pago.
11. La fuente de pago es la actividad económica que le permite al deudor cumplir con sus obligaciones financieras.
12. Algunas estrategias para controlar la financiación son: la gratificación diferida, premiar el resultado y no el esfuerzo, comprar lujos solo con utilidades, evitar las compras compulsivas, el materialismo y el estatus, poniendo en práctica estrategias de inteligencia emocional.
13. Es fundamental saber distinguir entre deudas buenas y deudas malas.

14. Las deudas buenas son las que se destinan a financiar activos productivos.
15. Las deudas malas son las que se destinan a actividades que no generan rentabilidad o que generan una rentabilidad inferior al interés pagado.
16. Las principales modalidades de amortización de una deuda son el método francés, alemán y americano.

12. Práctica

- 1 Leer la sección económica de un diario o revista e identificar diferentes tasas de interés.
- 2 Consultar en Internet las modalidades de préstamos que ofrecen diferentes entidades financieras.
- 3 Consultar en Internet la estructura del sistema financiero de su país.
- 4 Consultar en Internet el funcionamiento y políticas de algunas centrales de riesgo.
- 5 Consultar en un libro de matemáticas financieras las diferentes fórmulas para calcular tasas y cuotas.

13. Análisis y discusión individual

- 1 ¿Qué es la financiación?
- 2 ¿Cuáles son los principales elementos de la financiación?
- 3 ¿Qué capital, plazo y tasa?
- 4 ¿Cómo se conforma el sistema financiero?
- 5 ¿Qué debo saber de la financiación, para usarla en mis finanzas personales?
- 6 ¿Cómo se puede diferenciar una deuda buena de una mala?
- 7 ¿Cuáles son las principales modalidades de amortización de una deuda?

Aplicación

1. Determinar el valor del interés de un préstamo de 60 millones de pesos en el primer año a una tasa del 15% efectivo anual.
2. Determinar la tasa de interés de un préstamo por valor de 20 millones a seis meses, por el cual se pagó un interés de 2 millones de pesos al final de los seis meses.
3. Con la ayuda de una hoja de cálculo determinar el valor de la cuota fija de un crédito de 10 millones de pesos a doce meses, con una tasa del 1% mensual vencido.

La Financiación



Es una figura mediante la cual una empresa o persona busca dinero con terceros. En términos sencillos: busca dinero prestado



Las deudas malas no generan rentabilidad o generan una rentabilidad inferior al interés pagado

006

006

Capítulo

El Plan

006



1. Los pronósticos y las proyecciones financieras

Hasta este punto del libro hemos hecho un recorrido por los aspectos más relevantes de las finanzas personales; partiendo del análisis de la importancia de los hábitos personales y cómo inciden en los resultados financieros, luego se habló de las finanzas propiamente dichas para dar paso a un aspecto un poco más técnico, pero fundamental para el adecuado manejo financiero: la contabilidad. Enseguida, se tocaron dos

aspectos de igual relevancia: las inversiones y la financiación. La forma en la que se pueden integrar todos los elementos hasta aquí mencionados es a través de un plan financiero. Es decir, todos los temas son igualmente importantes, pero si se unen a través de un plan podrán generar el beneficio financiero que se busca. Este capítulo se centrará en analizar los principales componentes de un plan financiero a nivel personal y cómo construirlo.

Al hablar de planeación suele generarse controversia, pues nadie puede predecir el futuro, ni existen técnicas o fórmulas milagrosas que permitan determinar con absoluta certeza y seguridad qué ocurrirá en el futuro. Nada más incierto que el mañana, a lo largo de la historia el hombre ha buscado diferentes maneras de prever los acontecimientos venideros, desde consultar brujos,

espiritistas o pitonisas hasta desarrollar modelos matemáticos complejos que, con base en eventos pasados puedan dar una idea del porvenir.

Es de esto último de lo que hablaremos. Sin duda, no podemos dejar el destino de nuestras finanzas a la suerte o a las supersticiones. No es posible establecer con precisión el resultado futuro de una actividad, pero se puede lograr a través de metodologías sencillas y conocidas, analizar el comportamiento de ciertas variables o fenómenos y, con base en ellas estimar un resultado futuro para que a través de ellas logremos conseguir unos resultados controlables.

¿Qué es un plan financiero?:

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, algunas de las definiciones de plan son:

2. *m. Intención, proyecto.*

3. *m. Modelo sistemático de una actuación pública o privada, que se elabora anticipadamente para dirigirla y encauzarla.*

En estas dos entradas de diccionario se lee el concepto de anticipación, es decir: la necesidad de adelantarse a los hechos o, mejor aún, procurar que los mismos ocurran según nuestros intereses. Esto puede sonar pretencioso, pero, desde el punto de vista

financiero nos resulta pertinente: moldear las situaciones, hechos y acontecimientos, de manera que estos generen un resultado financiero favorable. Para ello se requiere hacer pronósticos. Con la elaboración de los pronósticos sobre el comportamiento tanto de ingresos como de gastos, se pasa a construir un modelo que puede recibir varios nombres, pero al que vamos a referirnos aquí como flujo de efectivo. El cual se constituye como el último paso del **plan financiero**. No obstante, para poder llegar a él es necesario pasar por otras etapas como el **diagnóstico**, la **estrategia**, las **proyecciones** y finalmente, el **flujo**. Veamos a continuación cada una de ellas:

2. El Diagnóstico

El diagnóstico parte de una descripción de la situación actual, para lo cual se debe ser completamente honesto y objetivo. Evitar la negación y ser muy sincero respecto a cuál es nuestra posición financiera. Al igual que con la salud física, si queremos mejorarla no le podemos mentir al médico. De esta misma manera, no nos podemos mentir ni engañarnos con las finanzas personales. Pero, evitar el extremo de caer en una actitud pesimista que nos haga ver la vida como un verdadero fracaso. Recordemos que estamos hablando de finanzas y aunque las mismas, como se ha insistido a lo largo de este libro, tienen un efecto directo en nues-

tra vida personal, las relaciones con otras personas y el estado de ánimo, no está bien permitir que el éxito en la vida dependa exclusivamente del valor de nuestros activos o ingresos. Seguramente ya hemos sido exitosos en otras cosas. Esto es muy útil a la hora de emprender un camino de cambio, hacer un inventario de las victorias, responder preguntas como: ¿en que somos realmente buenos?, ¿Qué es lo que más nos apasiona?, ¿hemos sido reconocidos por algo?, ¿hemos obtenido alguna distinción?, ¿Qué admiran los demás de nosotros?, ¿Qué actividades nos hacen sentir a gusto?, ¿cómo hemos ayudado a otras personas?, ¿Que buenos consejos hemos dado?, ¿nos consideramos buenos ciudadanos?, ¿damos ejemplo de comportamiento en la familia?, ¿hemos construido relaciones sólidas?, ¿tenemos buenos amigos?, ¿gozamos del respeto y admiración de nuestra familia?, ¿hemos superado retos fuertes?, ¿nos sobreponemos a las adversidades?. Las respuestas a estas y otras preguntas similares, pueden llevarnos a un estado de autovaloración muy importante a la hora de reunir fuerzas para llevar a cabo un proyecto de largo aliento como es mejorar sus finanzas personales.

No basta con describir la situación actual, también se hace necesario determinar sus orígenes. Es decir, no es suficiente con establecer el nivel de los ingresos, activos y deudas. Es necesario identificar qué acontecimientos o comportamientos pasados nos han llevado a obtener estos resultados. Para



el peor enemigo de estar mejor es estar bien y siempre existe la posibilidad de optimizar nuestros resultados y aún mejor, ayudar a otros a que lo logren.



ello, se recomienda hacer un proceso de introspección detallado y profundo, como el descrito en el célebre libro Los Secretos de la Mente Millonaria (EKER, 2006), en él su autor profundiza en los patrones de pensamiento que llevan a una persona a asumir conductas que pueden afectar sus resultados financieros. Al tomar conciencia de dichos patrones, la persona puede realizar cambios en su estructura mental y en la gestión de las emociones, que le ayuden a abandonar hábitos tóxicos y desarrollar nuevas conductas más provechosas.

Tal vez algunos puedan decir: “yo no necesito de todas estas recomendaciones pues mi vida financiera es exitosa”. Si es así, mil felicidades, sin embargo, recordemos que el peor enemigo de estar mejor es estar bien y siempre existe la posibilidad de optimizar nuestros resultados y aún mejor, ayudar a otros a que lo logren. Muy seguramente somos una de esas personas que desea mejorar y ayudar a otros, de lo contrario no estaríamos leyendo este libro ni habríamos llegado hasta este punto de la lectura. Si es así, los invito a repasar los siguientes aspectos que sin duda les ayudarán en esos propósitos.

Para tener en cuenta

Del mismo modo que las empresas hacen un análisis de su información cualitativa y cuantitativa, para establecer un diagnóstico y un plan de acción, a nivel personal también es posible realizar un estudio similar. Una vez más llegamos a la premisa que el plan de acción parte del diagnóstico; que no es otra cosa que una clara comprensión de la situación. Se recomienda repasar lo allí tratado para profundizar en este punto y buscar literatura relacionada, como el interesante libro *El hombre más rico de Babilonia* (CLASON, 1926), en el cual se encuentran recomendaciones valiosas acerca de cómo comprender sus finanzas, comparar resultados propios y ajenos, y desarrollar hábitos para moldear un buen futuro financiero.

3. La Estrategia



Ya se dijo que uno de los pasos más importantes aparte del proceso de construcción del plan financiero es el diagnóstico, sin embargo, tal vez hemos escuchado la expresión: “El que no sabe para dónde va cualquier bus le sirve”. Lo mismo ocurre con las finanzas, es posible que se haya determinado nuestra situación actual y los orígenes de la misma, pero ahora es necesario dar el siguiente paso que consiste en determinar cuál es el estado ideal o soñado, es decir: fijar objetivos y metas. Esto se podría resumir con la premisa: “define dónde estás y dónde quieres llegar”. El diagnóstico nos

ayuda a definir dónde estamos, la estrategia nos permite, no solo visualizar dónde queremos llegar sino, lo más importante: cómo podemos lograr lo soñado.

Esta última palabra, cómo, es la que realmente resume el significado del concepto de estrategia. Por supuesto que es importante soñar y establecer objetivos, pero no sin antes tener un plan de acción, si no definimos el paso a paso para conseguirlos, los sueños no pasarán de ser fantasías. Por lo tanto, es indispensable desarrollar pensamiento estratégico.

El Pensamiento Estratégico exige visión de largo plazo, no se queda en la inmediatez o en medidas emergentes, es algo más estructurado y futurista. Parte de la situación actual y se enfoca en la situación deseada; en el ámbito empresarial, en administración moderna, se le suele llamar visión o MEGA, por las siglas de Metas Estratégicas Grandes y Ambiciosas. Son todos los elementos que mueven a las organizaciones y a las personas a emprender acciones para llegar al estado deseado.

El elemento más importante de una estrategia financiera personal será la determinación de objetivos financieros. Un objetivo es algo que aún no se tiene y se quiere conseguir, o aquel aspecto de la vida financiera que buscamos mejorar. El objetivo debe ser concreto, medible, lo suficientemente grande para que nos rete a entregar lo mejor de sí, pero también lo suficientemente aterrizado para que no nos frustre fácilmente. Aunque no sobra recordar que en finanzas la frustración no es necesariamente una emoción negativa. Al contrario, al ser producto de un fracaso, lo puede impulsar a levantarse y seguir adelante.

Recuerde que el objetivo básico financiero es la generación de valor o aumento de su riqueza. No obstante, para lograrlo, es posible que usted debe conseguir otros primero. No resulta lógico pretender comprar un nuevo auto de contado, si aún no ha podido saldar sus deudas malas. Por lo tanto, usted debe ordenar sus objetivos de acuerdo con sus prioridades y posibilidades.

3.1. Sueños y fantasías

Tal vez el elemento más importante en el proceso de Planeación Estratégica sea el sueño. Esta afirmación puede resultar contradictoria, sobre todo porque acabamos de mencionar que un sueño sin un plan de acción estructurado, termina convirtiéndose en una ilusión o fantasía. Lo anterior unido a expresiones populares como “soñar no cuesta nada”, “no se puede vivir de ilusiones”, “hay que poner los pies en la tierra”, puede conducirnos a pensar que soñar sea algo inútil o hasta pernicioso. Así que vamos a ponerlo un poco en contexto. En la literatura de autoayuda es muy común que se hable del sueño como motor de desarrollo, esto encuentra sustento en ejemplos clarísimos de grandes invenciones, emprendimientos, proezas deportivas, logros científicos o avances sociales. Muchos de los protagonistas de dichos logros, al ser cuestionados sobre la clave de su éxito, no dudan en afirmar que fue producto de un sueño. Sin embargo, no se quedaron allí en imaginar su futuro deseado, sino que emprendieron acciones que les permitieran cumplirlo. Incluso, a ello se agrega expresiones como que el éxito no es otra cosa que la realización progresiva de un sueño. El sueño es importante porque cuando las acciones fracasan, cuando no se logran los resultados, el sueño, si es lo suficientemen-



te motivador obliga a levantarse y volver a intentarlo. Es posible que algunas personas con los años o producto de los fracasos, lleguen a perder su capacidad de soñar, esto es realmente triste y hasta peligroso, no podemos permitir que le pase esto a nuestra vida, pues en muchas ocasiones se oye a personas decir que en situaciones extremas de sus vidas, su sueño los mantuvo vivos. Por lo tanto, aquellos que han renunciado a soñar es como si hubieran dejado morir parte de su ser.

De allí la importancia de definir claramente su sueño, para que no termine convirtiéndose en una pesadilla. Con ello se puede concluir que el objetivo no es otra cosa que un sueño acompañado de un plan de acción específico que permita realizarlo.

Para la consecución de la MEGA es posible establecer objetivos específicos o metas intermedias que nos lleven a realizar actividades concretas. Esta técnica de dividir en el objetivo general o de largo plazo en otros más pequeños o de corto plazo puede ayudar a enfocarnos en pequeñas acciones que generen pequeñas victorias, que merezcan pequeñas recompensas y que, unidas, impulsan a nuestro subconsciente hacia logros mayores.

Una buena idea a la hora de definir un sueño, es tener presente que el mismo contiene componentes relacionados con las principales esferas del ser humano: el ser, el hacer y el tener. Por ejemplo: tener una gran casa, está relacionada con el tercer elemento, pero le faltan ingredientes que le permitan al subconsciente motivarse y enfocarse en su consecución. A continuación, se brinda una idea de cómo podría definirse ese sueño, incorporando elementos relacionadas con las mencionadas esferas:

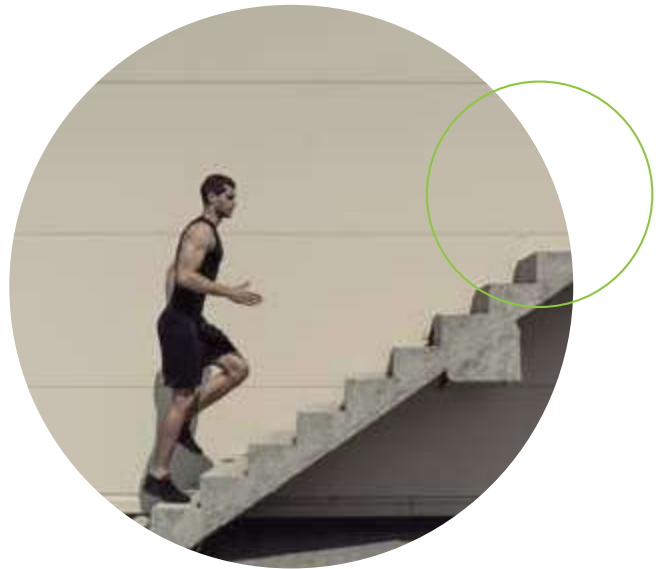
Hoy 30 de julio de 2025, me siento muy agradecido con Dios por la felicidad de compartir con mi familia, en la nueva casa que hemos comprado en el barrio “tal” de “tal” ciudad, producto de nuestra adecuada planeación financiera. El vasto terreno de 2.000 metros cuadrados, donde se encuentra permite una vista al majestuoso paisaje de bosque nativo, cruzado por un arroyo de aguas cristalinas, transmite una paz que acerca más a Dios. Su área social invita a compartir con los amigos y transmite una sensación de regocijo; sus seis amplias y bien dotadas habitaciones nos brindan la comodidad que toda familia merece...

Es sólo un ejemplo, lo ideal es que lo hagamos con nuestras propias palabras. Puede ser de manera muy sencilla, pero que contenga los elementos que hemos señalado, que nos transporte al momento en que lo estamos consiguiendo. Redactarlo preferiblemente en presente (como si ya se estuviera disfrutando), con fechas precisas, con la descripción lo más detallada posible con las características del bien o situación y, lo más importante: las sensaciones que nos producen. Fijémonos que en el ejemplo se habla del año 2025 como si ya estuviera ocurriendo, también se mencionan sentimientos de gratitud, paz y tranquilidad; todo ello relacionado con el “ser”. En cuanto a elementos como apreciar paisaje y el compartir con la familia y amigos, estos atienden a la esfera del “hacer” y, por supuesto, el bien tangible,

la casa propiamente dicha, se alinea con la necesidad del “tener”. Finalmente, se menciona algo de cómo se logra ese sueño, es decir, la adecuada planeación financiera. Se puede ser más específico que en el ejemplo dado, el cual se ha limitado por cuestiones de espacio, pero entre más detalles tenga la descripción mucho más impacto tendrá en nuestra mente.

Otra sugerencia importante es acompañar nuestro sueño con imágenes, algunos lo llaman el “mapa del tesoro” o “mapas mentales”, que consiste en hacer posters o gráficos, bien sea de papel o digitales, con imágenes y enunciados que ayuden a recrear las cosas soñadas. Este proceso suele conocerse como visualización, también puede enriquecerse con acciones concretas: visitando los sitios que tengan relación con nuestros sueños, desplazarnos a esa zona del país o de la ciudad donde nos gustaría tener la casa o visitar el concesionario donde se vio el vehículo que deseamos.

3.2 Metas específicas



Una vez se ha avanzado en el proceso de visualización, y con el fin de emprender su plan de acción, es hora de dividirlo en metas específicas. Algunos ejemplos de metas específicas que pueden estar alineadas con las ideas que se han expuesto a lo largo de esta obra pueden estar relacionadas con:

Encontrar nuevas maneras para diversificar ingresos:

Se ha insistido en la importancia de no depender de un solo ingreso. La mejor manera de construir riqueza es tener diferentes fuentes de generación de ingresos, en caso de que alguna falle se tendrá alternativas

de sustitución. De tal manera, que, si nos quedamos sin empleo, no caigamos en una crisis financiera, primero, porque contamos con otras actividades adicionales como arrendamientos o inversiones, segundo, porque se ha logrado construir un fondo de emergencia.

A la hora de diversificar y aumentar los ingresos también resulta relevante un cuestionamiento planteado en la ya mencionada obra *Los Secretos de la Mente Millonaria* (EKER, 2006): ¿Cómo ganar en un mes lo que se gana en un año?, esto motivará nuestra mente a pensar no sólo en dinero sino en tiempo.

También se recomienda referirse a nuestros ingresos de manera anual y no mensual. En lugar de decir “para cumplir mis sueños genero un ingreso de cuatro mil dólares mensuales”, digamos “para cumplir mis sueños genero un ingreso de cuarenta y ocho mil dólares anuales”; la cifra es la misma, pero el enunciado es distinto y tiene un poderoso efecto en el subconsciente, no sólo porque se enfoca en un número más grande sino porque fomenta el pensamiento de largo plazo.

Pagarse primero a sí mismo:

Esto no es otra cosa que desarrollar el hábito del ahorro que nos permitirá incursionar en el campo de las inversiones. Alineado también con las recomendaciones de la ya citada obra *El hombre más rico de Babilonia*. Un error muy común que comete una gran cantidad de personas es que, al momento de recibir sus ingresos, comienzan a distribuirlos para cubrir diferentes compromisos, como pagar deudas o cubrir gastos, cuando lo primero que deberían hacer es separar una parte para conservarla. Eso tiene un efecto importante en el subconsciente, ya que nos estará enviando un mensaje de lo importante que somos al mismo tiempo del porqué merecemos recibir el pago por nuestros resultados. De no hacerlo, el subconsciente puede procesar esto como “oye le pagas a todos menos a mí”.

Eliminar deudas malas:

En el capítulo relacionado con las fuentes de financiación se mencionó la importancia de identificar y eliminar las deudas malas, son uno de los peores enemigos de la generación de riqueza, no sólo por la cantidad de recursos que consumen sino porque al destinar gran cantidad de ingresos para atenderlas, una vez más nos estará enviando un claro mensaje al subconsciente “solo trabajas para los demás, ¿y yo qué?” si destinamos todo el dinero para pagar deudas

no podremos construir nuestro capital de inversión. Por todo esto, si tenemos deudas malas, deberíamos enfocar todos nuestros esfuerzos en liquidarlas lo más pronto posible, para que en adelante, todos los ingresos se puedan destinar a la construcción de nuestros sueños.

Encontrar alternativas de inversión:

Relacionado con el primer punto y, como se explicó en el capítulo IV, las inversiones nos darán la posibilidad de generar ingresos pasivos o residuales. Por lo tanto, algunas de las metas de corto y mediano plazo relacionadas con la consecución de nuestro sueño deberían estar relacionadas con la construcción de inversiones. Por ejemplo, podríamos comprar un paquete de acciones o invertir en un fondo administrado por una entidad financiera.

Considerar posibilidades de financiación:

Puede pasar que con los recursos actuales no logremos emprender acciones necesarias para cumplir nuestro sueño. Por ejemplo, si el sueño es comprar una casa y para lograrlo pretendemos hacerlo con las utilidades que genere algún negocio, tal vez se necesite apalancarse para hacer crecer dicho negocio. Entonces, no resulta descabellado recurrir a la financiación en los

términos y con las precauciones expuestas en el capítulo anterior. Recordemos que la financiación sólo es buena si nos ayuda a construir riqueza.

Construir un presupuesto:

Debe hacerse con una proyección entre cinco y diez años. Luego expresarlo de manera anual y mensual. Esto, más que una meta es una actividad, un compromiso, una obligación, es la única manera de materializar sus planes. El presupuesto es una de las herramientas más poderosas de planeación financiera, porque nos permite medir a través de números, las actividades necesarias para realizar nuestros sueños, asignar de manera eficiente los recursos, no destinarlos en acciones inútiles o improductivas, sopesar la importancia o necesidad de cada actividad, evitar caer en compromisos que no podamos cumplir, tomar acciones correctivas cuando se generan desviaciones en los resultados previstos y cubrir de manera inteligente posibles situaciones deficitarias hasta darle un buen uso a nuestros excedentes.

Hacer seguimiento anual, mensual, semanal y diario:

No basta ponerle números a nuestros sueños a través de un presupuesto, también es necesario asumir un compromiso de seguimiento. Esto hace parte de nuestros hábitos y nos permite, como ya se indicó, tomar medidas ante eventualidades o restringir otras que puedan generar desviaciones. Por otro lado, nos ayuda a tener claridad acerca de dónde están nuestros recursos.

Establezcamos en familia unos protocolos o compromisos en un día específico del año, como si fuera un ritual a revisar los números, metas y proyectos. Hagámoslo también al inicio de cada mes, en este caso no es necesario un día completo, con un par de horas basta para revisar lo acontecido en el mes anterior y ajustar el siguiente. De igual modo, hacer una revisión semanal de media hora. Finalmente, antes de irse a la cama, evaluar cómo estuvo nuestro día y hacer una lista de actividades para el día siguiente.

4. Técnicas de proyección

En el capítulo IV de mi anterior libro *La Gerencia Financiera: una visión práctica para la creación de valor* (GARCÍA TIRADO, 2020), hago una completa presentación de las principales técnicas de pronóstico aplicadas a las empresas. Se recomienda ampliamente al lector, consultarlas para profundizar en su manejo. A continuación se explican varias de ellas y su uso a nivel de finanzas personales.

Adicionalmente, a la hora de hacer proyecciones, es importante tener en cuenta variables macroeconómicas, sociales, ambientales, de seguridad, impuestos, formas de gobierno, salud pública, entre otras.



4.1. Técnicas Cualitativas de Proyección

Algunos consultores le restan importancia o validez a la efectividad de las técnicas cualitativas, pues las encuentran demasiado subjetivas y prefieren centrarse en el uso de métodos numéricos o cuantitativos. Sin embargo, varias de ellas son el producto de años de experiencia y estudios serios que permiten tomarlas como base para posibles proyecciones. No se debe desdeñar la experiencia propia y ajena en determinadas actividades así como la opinión de especialistas o académicos, los sondeos de opinión y las encuestas. Estas últimas, si son bien estructuradas, pasan a convertirse en técnicas cuantitativas.

Hablaremos, específicamente, de dos fuentes cualitativas útiles a la hora de hacer planes futuros.

Consultar expertos o especialistas:

Preferiblemente empresarios o inversionistas exitosos que puedan dar consejos prácticos basados en experiencias reales y no solamente en supuestos o teorías.

Resulta curioso ver cómo algunos padres de familia deseosos de que sus hijos sean médicos, los matriculan en una facultad de medicina para que aprendan con médicos; si quieren que sean ingenieros, los inscriben en un programa de ingeniería, para que aprendan de ingenieros; pero si desean que lleguen a ser empresarios, no los “inscriben” para estudiar con empresarios. Por supuesto, existen escuelas de administración de empresas, donde se aprenden habilidades duras y blandas necesarias para hacerse cargo de un negocio. Sin embargo, resulta paradójico que muchos de los profesores de dichas instituciones tienen solamente conocimiento teórico y poca o ninguna experiencia práctica. Con esto no se quiere disminuir la importancia de los conocimientos teóricos, pero sí hacer alguna reflexión sobre lo vital que resulta introducirse en un ambiente propicio en el que se puedan adquirir, de manera práctica y aplicada, los conocimientos y herramientas necesarias para emprender y crear empresa.

Nuestro sistema educativo se ha enfocado mucho en el desarrollo de habilidades duras, descuidando otras que ya se han mencionado y resultan clave para el pensamiento emprendedor. Nótese como, por ejemplo, existen escuelas de Administración de Empresas, pero no existen programas de Creación de Empresa, al menos no de manera formal, aunque muchas instituciones han avanzado en su compromiso por desarrollar una cultura emprendedora, la academia no ha sido ajena a esta necesidad y trata de aportar en la medida de lo posible, a desarrollar una mentalidad emprendedora que requiere nuestra sociedad. De hecho, este libro hace parte de ese esfuerzo. Sin embargo, si realmente deseamos ser empresarios,



**buscar establecer
contacto con
personas de
nuestro nivel hacia
arriba.**



no deberíamos esperar que la academia nos brinde todas las herramientas para lograrlo. La responsabilidad es nuestra, debemos tomar el control de nuestro futuro.

En conclusión, si realmente deseamos mejorar las finanzas o poner nuestro propio negocio, no consultemos con el vecino o su amigo que pueden estar en igual o peor situación que la nuestra, mejor preguntémosle a alguien que tenga la experiencia, el conocimiento y los resultados que anhelamos.

Esto no significa que debamos desdeñar las opiniones de los seres queridos: es bueno escuchar por respeto y cariño. La mayoría de seres queridos querrá hacernos desistir de nuestros deseos de invertir o emprender porque lo perciben como algo riesgoso. No lo hacen con mala intención, sólo nos quieren proteger. Siempre recordemos que las opiniones son como el ombligo: todos tenemos uno y no nos sirve para nada. Así, resulta más provechoso enfocarse en datos concretos, obtenidos de fuentes confiables que escuchar opiniones sin fundamento ni experiencia. Otra cosa importante respecto al impacto que tienen las relaciones en nuestro resultado financiero, se fundamenta en la idea de que una persona gana en promedio lo que ganan las cinco personas con las que más interactúa. Por lo tanto, es muy importante obrar con cautela a la hora de establecer relaciones, alejándose de personas tóxicas, con bajas expectativas,

pensamientos derrotistas o actitudes negativas y buscar establecer contacto con personas de nuestro nivel hacia arriba. Esto puede sonar arrogante o que se esté insinuando que debemos alejarnos de la familia y amigos, de ningún modo, lo que se busca es despertar un actuar consciente, que nos permita identificar cuáles relaciones nos aportan más a nuestra vida y proyectos futuros para afianzarlos y cultivarlas, mientras que aquellas que no estén alineadas con nuestra visión, las mantengamos muy controladas para que, así sea sin mala intención, no terminen afectando nuestro pensamiento y actitud. Una vez hayamos mejorado la posición financiera, veremos como disponer de más tiempo para compartir con esas personas y ayudarles a desarrollar con el mismo nivel de pensamiento.

Modelo Canvas:

Más que una técnica cualitativa de proyección es un modelo de planeación estratégica presentado originalmente por Alexander (OSTERWALDER & PIGNEUR, 2010), el cual consiste en plasmar, de manera gráfica los elementos necesarios para materializar una idea de negocio. Desde su publicación ha tenido gran acogida en el mundo de los negocios, pues, de manera sencilla permite visualizar los elementos, recursos y tareas claves para el éxito de un emprendimiento. También puede ser utilizado al nivel de las finanzas personales, especialmente si se está pensando en iniciar un negocio. Las principales ventajas del uso de esta metodología son que ayuda a determinar los elementos esenciales para llevar a cabo la idea, invita a probar ideas o modelos alternativos y presenta las ideas de una manera estructurada, constituyéndose en un boceto para la construcción de un plan de negocios detallado.

La **figura 6.1** muestra los nueve elementos del modelo, los cuales se describen a continuación:

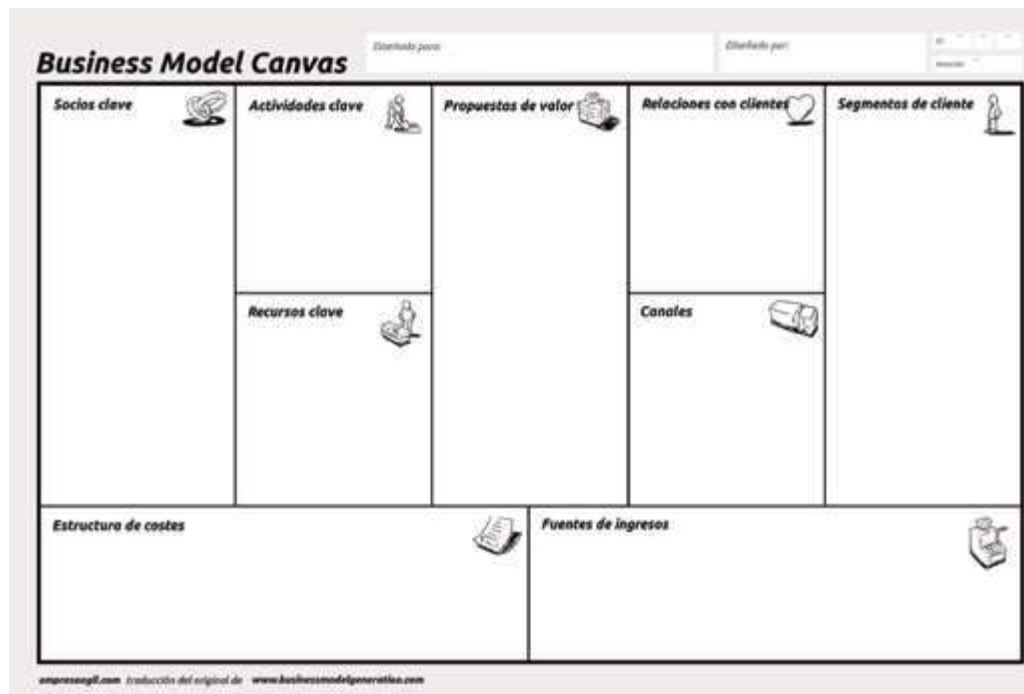


Figura 6. 1. Modelo Canvas / Fuente: <http://tipografiadigital.net/wp-content/uploads/2015/02/canvas.pdf>

1. Segmentos de clientes: es uno de los componentes primordiales, con él se determinan los compradores potenciales.

2. Propuesta de valor: representa la razón de la existencia del negocio y la forma en que se propone satisfacer las necesidades de los clientes.

3. Canales: evalúa la forma cómo fluye el producto o servicio desde el negocio hasta los clientes.

4. Relaciones con clientes: procura establecer la forma en que el negocio se relaciona con los clientes para entender sus gustos y reacciones frente al producto o servicio.

5. Fuente de ingresos: define el potencial de ingresos proveniente de las relaciones con los clientes.

6. Actividades clave: identifica cuáles son las tareas indispensables. Facilita el enfoque y evita dispersar la atención en actividades que no generan valor para el cliente.

7. Recursos clave: incluye recursos, humanos, técnicos, financieros, necesarios para llevar a cabo la idea.

8. Asociaciones clave: tal vez es una de las que menos se tiene en cuenta en nuestro medio, por la tendencia a emprender en solitario. Pero que en este modelo resalta la im-

portancia de establecer alianzas estratégicas para poder llevar a feliz término un negocio.

9. Estructura de costos: procura definir el valor de los desembolsos asociados con la puesta en marcha del negocio.

El aporte más importante de este modelo para crear empresas, es que a través de estos 9 módulos que componen el modelo de negocio Canvas, quedan bien identificados y claros en una hoja los aspectos que debemos tener en cuenta y el orden o priorización que de acuerdo a nuestro estudio y análisis debemos hacer.

Este modelo de negocios se puede aplicar a cualquier iniciativa de emprendimiento, o empresa industrial, servicios, comercial. Se adapta a cualquier tipo de estrategia empresarial. Los 9 módulos interactúan entre sí para diseñar la lógica que debe seguir una empresa para conseguir ingresos. En este modelo de negocios se clarifican los canales de distribución y las relaciones entre las partes, también proyectan al detalle los beneficios e ingresos, se especifican los recursos y actividades básicas que determinan los costos y gastos que comprometen al negocio que estamos definiendo. Un aporte importante como lo mencionamos es que el modelo nos ayuda a determinar las oportunidades de entorno o alianzas necesarias para poner en marcha el modelo diseñado.

Una vez terminamos los 9 módulos, sobre nuestra empresa o idea de negocio, el modelo Canvas nos permite diseñar para entender de manera gráfica cuáles son los aspectos relevantes que componen la empresa. Aunque el modelo y su aplicación no termina con la construcción o diseño del mismo, se hace necesario revisar el modelo una y otra vez e ir realizando las correcciones necesarias para ir logrando que exista coherencia entre cada uno de los módulos, se considera muy importante lograr definir el perfil de cliente y la propuesta de valor que hemos definido. Así con este importante modelo de negocio, donde diseñamos el plan de negocios, es cómo podemos poner en marcha una idea de negocio logrando de esta manera que cada uno de estos 9 módulos que incluye este modelo de negocios Canvas, permitan que la empresa aumente las probabilidades de lograr el arranque, equilibrio y crecimiento, logrando un modelo de negocio definido para nuestra idea o empresa.

Sobre este modelo de negocios, cómo definirlo, diseñarlo y ponerlo en marcha existen muchos libros, videos y cursos gratuitos en la web, así como valiosos aportes de empresarios que lo han logrado, los invito a que lo hagan de esta forma para ir logrando construir su propio modelo, recordemos que ninguna empresa es igual a otra, así hagamos lo mismo o estemos en el mismo sector, siempre vamos a requerir modelos únicos, innovadores, dirigidos a nuestro propio mercado.

4.2. Técnicas cuantitativas de Proyección



Inflación: es un fenómeno económico, caracterizado por el aumento generalizado de precios. Algunas personas caen en el error de proyectar el crecimiento de sus ingresos aplicando solamente porcentajes de inflación estimados. Analicemos un pequeño ejemplo: iniciando el año, una señora llega muy feliz a casa y le dice a su esposo –estoy muy contenta porque me aumentaron el sueldo. El esposo, entusiasmado le pregunta, y de cuánto fue el incremento, ante lo cual ella responde –doscientos dólares, imagínate, eso es un 5% más de lo que gana-

ba el año pasado que eran cuatro mil dólares mensuales. El esposo se alegra pues esa cifra les ayudará a cubrir el aumento de la colegiatura de los niños, los servicios públicos, que también aumentaron, sin hablar de los gastos de manutención. En consecuencia, los incrementos de todos estos servicios terminarán por absorber el “aumento” del salario. En conclusión, a la señora no le aumentaron el sueldo, sencillamente se lo ajustaron a causa de la inflación, que pudo haber sido incluso superior al 5%.

En Colombia, por ejemplo, en los últimos años el salario mínimo legal ha venido aumentando en porcentajes ligeramente superiores a la inflación, lo que hace suponer que sí se ha dado un aumento en los salarios. Aunque no ganemos el salario mínimo, esto es importante tenerlo en cuenta, pues muchas empresas ajustan todos sus salarios con base en dicho porcentaje.

Hasta aquí se ha hablado de ajustes salariales, pero la inflación también puede ser empleada para proyecciones a nivel de empresas, como la estimación de ventas, gastos y costos. Sin embargo, la disyuntiva es la misma, una empresa que proyecta aumentar sus ingresos solo por el IPC¹, podría estar dejando de ser competitiva, pues no se estaría previendo un crecimiento real.

¹IPC: en Colombia el IPC es el Índice de Precios al Consumidor, obtenido por inflación.

²PIB producto interno bruto, es el agregado de toda la producción de un país.

Por el anterior análisis, se puede afirmar que el porcentaje de inflación, en sí mismo, es un ajustador o “actualizador” de precios, no es una verdadera tasa de crecimiento. En Colombia, el DANE y el Banco de la República suministran información actualizada del comportamiento del IPC.

Crecimiento económico:

medido por la variación del PIB², resulta útil a la hora de proyectar crecimiento en la participación en un mercado, presupuestar unidades y establecer costos. Una vez más, al ser un indicador económico genérico, su uso puede desentender características particulares de nuestra actividad o negocio. Esto se puede solventar acudiendo al análisis del PIB por sector. En Colombia, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, provee información actualizada y oportuna respecto a dicho indicador.

Crecimiento mínimo de la economía (CME):

como ya se indicó, hacer proyecciones basadas en un solo indicador puede generar falta de crecimiento real, por lo que resulta apropiado recurrir a la combinación de la inflación y el PIB, aplicando la siguiente fórmula sencilla:

$$CME = ((1 + IPC) \times (1 + PIB) - 1)$$

Supongamos que una persona tiene un emprendimiento que generó ventas de \$500 millones el año anterior y quiere estimar las ventas del año siguiente, sabiendo que el IPC proyectado para dicho año es del 4% y el crecimiento estimado del PIB es del 5%. Para hallar la tasa de crecimiento estos porcentajes no se deben sumar, lo que arrojaría un 9%, sino que se deben combinar con la fórmula dada:

$$CME = ((1 + 0,04) \times (1 + 0,05) - 1)$$

$$CME = 9,2\%$$

Con lo cual, el crecimiento de los ingresos debería ser de \$46 millones, que resulta de aplicar el porcentaje obtenido a las ventas del año anterior.

$$\text{Crecimiento de los ingresos} = \$500.000.000 \times 9,2\%$$

$$\text{Crecimiento de los ingresos} = \$46.000.000$$

Por lo tanto, las ventas estimadas para el año siguiente, serán de \$546.000.000.

5. Estructuración del plan financiero



Luego de hacer el diagnóstico, formular la estrategia y determinar las técnicas de proyección a emplear, se pasa a la materialización de todos los pasos anteriores, presentándolos de forma ordenada en una matriz que resulta fácil de construir utilizando una hoja electrónica. Este proceso consiste en proyectar los ingresos y erogaciones para, luego, interrelacionarlos en el flujo de efectivo propiamente dicho.

5.1 Proyección de ingresos

Tomar todas nuestras fuentes de ingresos actuales y futuras y hagamos un estimado de cuál será el comportamiento, aplicando las técnicas ya tratadas y otras que resulten apropiadas entre cualitativas y cuantitativas. A continuación, se dan algunas recomendaciones acerca de cómo estimar ciertos ingresos.

Salarios:

Como ya se advirtió, se debe considerar el crecimiento real y no limitar su proyección a la inflación. A veces no es tan sencillo lograr incrementos, pues los mismos están muy ligados a estrategias y políticas empresariales. Sin embargo, mantenerse en constante capacitación y actualización pueden representar una ventaja competitiva a la hora de buscar una mejor remuneración. Cuidar el empleo actual puede ser la base para desarrollar habilidades como la disciplina, la constancia, la empatía, la tolerancia, la resiliencia, el trabajo en equipo

en pos de resultados y otras tantas que se pueden aprender en el mundo corporativo que pueden resultar claves para nuestra propia empresa o actividad independiente. Procurar proyectar nuestro sueldo a largo plazo y no solamente para el año siguiente. Se puede utilizar un porcentaje que combine IPC y PIB como se explicó anteriormente y adicionarle algún SPREAD³ alineado con nuestro crecimiento profesional.

Honorarios:

Varían dependiendo del servicio que se preste, de la experiencia, portafolio de servicios, cantidad de clientes y de la capacidad para atenderlos, la cual se verá limitada por nuestra disponibilidad de tiempo. Si tenemos un empleo y complementamos ese ingreso a través de la prestación de servicios independientes como consultor, debemos ser muy cuidadosos para que una actividad no interfiera con la otra. Establezcamos las horas semanales que podremos destinar a dichos servicios, esto será más sencillo si ya contamos con algunos clientes fijos. De igual manera, determinemos una tarifa por hora, para ello se puede tomar como base el sueldo al cual sumaremos todos los bene-

ficios que obtenemos como empleado y el valor resultante dividirlo en el número de horas que usualmente laboramos al mes. Es conveniente fijar un margen de holgura de tal manera que se pueda conceder descuentos a clientes especiales sin atentar contra nuestro ingreso mínimo esperado.

Comisiones:

Similar a los honorarios, pero su ingreso estará en función a un volumen de ventas. Si es nuestra actividad principal, puede ser fácil de determinar con base en los registros históricos. Una vez más, intervienen factores como el IPC y el PIB, que pueden afectar los precios de los productos que vendemos e impactar nuestro nivel de comisión.

Inversiones inmobiliarias y Arrendamientos:

Como se advirtió en el capítulo IV, el mercado inmobiliario puede verse afectado por un sinnúmero de variables macroeconómicas y sociales: la inflación, el crecimiento de la economía, el crecimiento del sector de la construcción, la migración a grandes ciudades. Todos ellos inciden de manera directa o indirecta en los precios de los bienes inmuebles y de los valores de arrendamiento. Por lo tanto, si dentro de nuestras

³SPREAD, en finanzas se considera Spread a cualquier puntaje adicional que se le agregue a un precio o tasa.



no es lo mismo adquirir una casa para vivir en ella que para negociar con ella.



fuentes de ingresos se encuentran este tipo de inversiones, es importante que nos documentemos ampliamente para estar atento a cualquier cambio en dichas variables que puedan afectarnos. Otro elemento importante es el uso o destino que se le da al bien, por ejemplo, no es lo mismo invertir en vivienda que en locales comerciales, es posible que en la primera opción no se logren las mismas rentabilidades que en la segunda, pero el nivel de riesgo también es diferente en cada caso y se debe analizar. Si lo de nosotros siempre ha sido comprar y vender casas, apartamentos, lotes o fincas, seguramente ya tenemos suficiente experiencia como para estimar valores e identificar oportunidades. Si hasta ahora

estamos pensando incursionar en esta actividad, una buena idea sería no destinar todos nuestros recursos a la misma clase de inversión en activos, ni en el mismo sitio, ni del mismo tipo de inmuebles, busquemos asesoría de expertos. Es mejor pagar algo de comisión para que nos asesoren adecuadamente que lanzarse a un mercado desconocido. Cuando proyectemos nuestros ingresos provenientes de estas actividades, debemos ser conscientes que, en el caso de la compraventa de inmuebles, la utilidad sólo se materializa si efectivamente lo vendemos. Algunas personas se ilusionan porque el precio de mercado de su casa ahora es mayor que cuando la compraron y olvidan que, para realmente materializar esa valorización, es necesario venderla. Entonces, no es lo mismo adquirir una casa para vivir en ella que para negociar con ella. En ambas situaciones el beneficio se obtiene al comprarla a un precio inferior que el de mercado, pero sólo se materializa al venderla. Por eso puede ser complejo pronosticar este tipo de ingresos ya que no todos los bienes se mueven con la misma velocidad. En cuanto a los arrendamientos, puede ser un poco más sencillo estimarlos, pues generalmente se pacta una tasa de crecimiento anual por los mismos.

Acciones:

También se ha hecho referencia al mercado de capitales, no sólo en acciones sino también en bonos. Pronosticar posibles ingresos puede ser una labor que requiera conocimientos especializados que si no los poseemos, se puede contratar un corredor que nos asesore. Seamos cuidadosos y evaluemos aquellas oportunidades jugosas, ya que normalmente son de mayor riesgo. Procuremos invertir en sectores que nos sean familiares, informarse en diarios económicos y bolsas de valores, evaluar patrones de comportamiento pasado que nos permitan hacer algunos pronósticos. Similar a lo que ocurre con los inmuebles, con las acciones se genera beneficio cuando se venden a un mayor precio que el pagado. Aunque también existen títulos que ofrecen dividendos anuales, de manera que se pueda obtener ese doble beneficio.

Mercado de divisas:

Similar a lo que ocurre con el mercado de capitales, el mercado de monedas ofrece la posibilidad de obtener utilidades de corto y largo plazo. Una vez más, la premisa es comprar barato y vender a mayor precio. Suena simple, pero puede resultar complejo y exigir conocimientos muy particulares sobre el tema. Es posible, con base en estudios técnicos y fundamentales procurar prever el comportamiento de una divisa.

Sin embargo, al igual que ocurre con los deportes: después del partido todos son técnicos y saben del tema, es muy fácil hacer análisis después de que los fenómenos han ocurrido, el verdadero reto es poderse comprometer con predicciones partiendo de análisis históricos.

Creación de empresas:

La alternativa de generar ingresos a través de la creación de una empresa, es algo que siempre está en la mente de muchas personas que quieren mejorar sus resultados financieros. Aunque no se dará una guía detallada para la creación de empresas, si se listan algunas recomendaciones fundamentales:

Una empresa es una organización con vida propia, independiente de sus creadores, por más que seamos el único dueño, no mezclemos el dinero personal con el de la empresa. No retiremos de ella dinero que no se haya ganado efectivamente. De esta forma, los ingresos que vayamos a incluir en el presupuesto personal, que provengan de nuestra empresa, deben corresponder únicamente a utilidades líquidas que se puedan distribuir, no representadas en activos que no se puedan repartir.

Antes de iniciar nuestra propia empresa evaluemos las condiciones de mercado; estudiemos las fuerzas que mueven los

sectores industriales; investiguemos sobre requisitos legales; tengamos en cuenta aspectos técnicos como inversiones en construcciones, maquinaria, equipos, tecnología, insumos; mano de obra, entre otros. Consideremos utilizar el modelo Canvas para interrelacionar todos estos elementos.

En conclusión, la proyección de ingresos provenientes de la empresa, va a depender de la capacidad que la misma tenga de generar utilidades y la disponibilidad de distribuir dichas utilidades.

5.2. Proyección de egresos

Este es un punto en el que no nos detendremos, pues del mismo se ha hablado suficientemente a lo largo del libro. Además, las técnicas de proyección no son distintas a las que se pueden aplicar para los ingresos. Es importante recordar el ejemplo de listado de gastos que se mencionó en el capítulo III, con el fin de no dejar por fuera de las proyecciones ninguna partida, pues los ingresos deben ser suficientes para que sobre dinero después de cubrirlas. Se debe pensar en las grandes categorías de erogaciones: ahorro, gastos y financiación, para cada una pueden existir consideraciones particulares a la hora de proyectarlas, veamos:



El ahorro:

Es la erogación más importante, prácticamente sagrada o imprescindible. Se puede proyectar con base en el total del ingreso: determinemos un porcentaje mínimo del 10% de los mismos, para esta categoría, ese porcentaje debe ir creciendo paulatinamente hasta llegar, al menos, a un 30% si es mayor mucho mejor. Separemos este rubro del resto de recursos y evaluemos alternativas para invertirlo. Recordemos que no se debe ahorrar para gastar, es decir, para cambiar el televisor, el celular o cambiar el carro. Debemos ahorrar para invertir.

La financiación:

Luego de separar el valor de nuestro ahorro, enfoquémonos en el pago de obligaciones, especialmente aquellas consideradas tóxicas. Dependiendo de su diagnóstico particular, una buena meta sería estar libre de deudas por tardar en cinco años, el valor de las cuotas es fácil de averiguar con la entidad financiera. Consideremos alternativas de consolidación de las mismas. Lo ideal es que no se destine más de un 10% de nuestro ingreso para esta categoría, pero cada caso es diferente, como en el ejemplo dado en la tabla 5.1, donde la familia está destinando más de un 20% de sus ingresos a dicho rubro. Puede ser que se esté haciendo un esfuerzo para saldarlas en el horizonte proyectado de cinco años.

Los gastos:

Contemplemos todas las erogaciones necesarias para tener una vida cómoda. La tabla 5.1 muestra una lista sugerida que va desde cuota de vivienda o arriendo hasta vacaciones. Se sugiere incluir un rubro de donaciones, como ya se ha explicado esto constituye un motor que motiva a su subconsciente a ir por mayores resultados. Partidas como la cuota de vivienda se pueden conocer con antelación a través del plan de pagos que nos suministra el banco. Otros rubros como arriendo, transporte, alimentación y servicios públicos pueden ir creciendo por inflación. La educación puede depender de sus intereses particulares o el grado de escolaridad de sus hijos, pero se recomienda contemplar un valor no inferior al 10% de nuestros ingresos. Contemplar gastos como recreación y regalos, nos permitirá no caer en imprevistos ni ceder ante la presión social, además se puede destinar un pequeño porcentaje de sus ingresos para cubrirlos. Los aportes al sistema de seguridad social son fáciles de proyectar, pues se calculan como un porcentaje de los ingresos. Consideremos, adicional, una partida para las vacaciones, al tener este ahorro de destinación específica no se sucumbirá ante la tentación de endeudarse para salir de viaje.

5.3 Construcción del flujo de efectivo (El Plan)

El flujo de efectivo no es otra cosa que un “inventario” de dinero. Para su construcción, lo primero que se debe definir es el horizonte y luego los periodos. Por ejemplo, se puede establecer un horizonte de diez años y dividirlo en períodos anuales, de tal manera que el flujo constará de diez columnas. Con la ayuda de una hoja electrónica, fácilmente se puede definir periodos mensuales, de tal manera que el flujo constará de 120 columnas que son los meses que hay en diez años. No existe regla general o camisa de fuerza, se pueden hacer “números grandes” de manera anual y luego tomar cada uno de esos años y dividirlo en meses, incluso, semanas.

Luego de definir el horizonte y periodo, se parte de la cantidad de dinero en efectivo que poseamos, bien sea que se encuentre en nuestro bolsillo, caja fuerte o banco. A este valor se le suman todos los ingresos, lo cual arroja la cantidad disponible para cubrir egresos. A dicho disponible se le restan los egresos, lo que arroja como resultado un sal-

do, que bien puede ser un excedente o déficit. Es decir, si el disponible es mayor a los egresos tendremos un saldo superavitario o excedente; si, por el contrario, el disponible es inferior a los egresos, el resultado será un saldo deficitario.

El saldo final de un periodo pasa a convertirse en el saldo inicial del siguiente. La tabla 5.1 muestra un ejemplo detallado de flujo de efectivo anual a un horizonte de cinco años (no se muestra a 10 años por razones de espacio). En este punto se ha querido ampliar un poco lo presentado en capítulos anteriores, incluyendo una lista extensa pero no exhaustiva de ingresos y erogaciones, que pueden servir de guía o ayuda de memoria para que el lector pueda adaptarla a sus necesidades particulares. Nótese como en la parte de los egresos se han incluido, no solo partidas correspondientes a gastos sino también al ahorro (de hecho, es la primera partida de la lista de erogaciones) y pago de obligaciones financieras.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	3.000	200	968	1.775	2.623
Sueldo esposo	144.000	151.200	158.760	166.698	175.033
Sueldo esposa	155.000	162.750	170.888	179.432	188.403
Arrendamientos	48.000	50.400	52.920	55.566	58.344
Alquiler de buseta	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758
Ingresos netos taxi	24.000	25.200	26.460	27.783	29.172
Rendimientos Fiducia	3.840	4.032	4.234	4.445	4.668
Intereses por préstamo	4.800	5.040	5.292	5.557	5.834
Utilidades del negocio	5.760	6.048	6.350	6.668	7.001
TOTAL INGRESOS	421.400	442.470	464.594	487.823	512.214
DISPONIBLE	424.400	442.670	465.562	489.598	514.837
Ahorro	42.140	44.247	46.459	48.782	51.221
Hipoteca sobre Casa Campestre	25.284	26.548	27.876	29.269	30.733
Leasing habitacional	21.070	22.124	23.230	24.391	25.611
Préstamos de vehículos	16.856	17.699	18.584	19.513	20.489
Crédito de libre inversión	13.906	14.602	15.332	16.098	16.903
Tarjetas de Crédito	15.592	16.371	17.190	18.049	18.952
Cuota de vivienda o arriendo	33.712	35.398	37.167	39.026	40.977
Transporte	8.428	8.849	9.292	9.756	10.244
Educación	42.140	44.247	46.459	48.782	51.221
Donaciones	42.140	44.247	46.459	48.782	51.221
Recreación	8.428	8.849	9.292	9.756	10.244
Gastos financieros	6.321	6.637	6.969	7.317	7.683
Impuestos	12.642	13.274	13.938	14.635	15.366
Mantenimiento	4.214	4.425	4.646	4.878	5.122
Alimentación	42.140	44.247	46.459	48.782	51.221
Regalos	5.900	6.195	6.504	6.830	7.171
Aportes de salud	11.960	12.558	13.186	13.845	14.537
Aportes de pensión	11.960	12.558	13.186	13.845	14.537
Medicina Pre pagada	11.960	8.849	9.292	9.756	10.244
Acueducto	4.214	4.425	4.646	4.878	5.122
Energía Eléctrica	3.793	3.982	4.181	4.390	4.610
Gas Domiciliario	2.528	2.655	2.788	2.927	3.073
Gas Domiciliario	3.371	3.540	3.717	3.903	4.098
Telefonía móvil	4.214	4.425	4.646	4.878	5.122
Seguros	4.003	4.203	4.414	4.634	4.866
Vestuario	4.214	4.425	4.646	4.878	5.122
Vacaciones	21.070	22.124	23.230	24.391	25.611
TOTAL EGRESOS	424.200	441.702	463.787	486.976	511.325
SALDO FINAL	200	968	1.775	2.623	3.512

Tabla 5. 1. Flujo de Efectivo proyectado a cinco años / Fuente: elaboración propia



Fijémonos, cómo el disponible es la suma del saldo inicial con la totalidad de ingresos estimados. Por ejemplo, en el año 1, el disponible es de \$424.400, que resulta de sumar los \$3.000 de saldo inicial con los \$421.400 de ingresos. Al disponible de \$424.400 se le resta el total de egresos de \$418.661, lo que arroja como resultado un excedente de \$5.739 que, a su vez, pasa a ser el saldo inicial del año 1. Esta dinámica se repite hasta el año 5. Como ya se indicó y, utilizando este mismo formato, se puede tomar cada año y dividirlo en meses o semanas, esto le permitirá monitorear con mayor facilidad y frecuencia el comportamiento de nuestro flujo.

Tomemos esta plantilla detallada para montarla en Excel y adaptada a nuestras necesidades o actividades, también se pueden utilizar las plantillas que hemos propuesto para la construcción de un plan o flujo de efectivo y de esta forma lograr construir con esta guía nuestro plan, así será como podremos contar con una importante guía para saber cómo vamos y lo más importante: **para tomar decisiones.**

6. Para tener en cuenta:

1. La forma en que se pueden integrar todos los elementos financieros es a través del plan financiero.
2. No podemos dejar el destino de nuestras finanzas a la suerte o supersticiones.
3. Es posible analizar el comportamiento de ciertas variables o fenómenos y, con base en ellas estimar un resultado futuro.
4. Un plan financiero es un modelo sistemático que se elabora anticipadamente para dirigir y encauzar los resultados financieros esperados.
5. Las etapas o componentes del plan financiero son: el diagnóstico, la estrategia, las proyecciones y el flujo de efectivo.
6. El diagnóstico parte de una descripción de la situación actual, para lo cual se debe ser completamente honesto y objetivo.
7. La estrategia nos permite no sólo visualizar dónde queremos llegar sino lo más importante: cómo podemos lograr lo soñado.
8. Uno de los elementos más importantes en el proceso de Planeación Estratégica será el sueño o visión.
9. Un sueño sin un plan de acción estructurado, termina convirtiéndose en una ilusión o fantasía.
10. Una forma de lograr el sueño es dividirlo en metas específicas como: encontrar nuevas maneras para diversificar ingresos, pagarse primero a sí mismo, eliminar deudas malas, entre otras.

11. A la hora de hacer proyecciones, es importante tener en cuenta variables macroeconómicas, sociales, ambientales, de seguridad, impuestos, formas de gobierno, salud pública, entre otras.
12. Es importante aplicar Técnicas Cualitativas y Cuantitativas de Proyección.
13. Canvas: sobre este modelo de negocios, cómo definirlo, diseñarlo y ponerlo en marcha existen muchos libros, videos y cursos gratuitos en la web, así como valiosos aportes de empresarios que lo han logrado, debemos construir nuestro propio modelo de negocios, recordemos que ninguna empresa es igual a otra, así hagan lo mismo, estén en el mismo sector de la economía, siempre van a requerir modelos únicos, innovadores, dirigidos a su propio mercado.
14. La consulta a expertos y el modelo Canvas pueden ser buenas técnicas cualitativas para hacer estimaciones.
15. La inflación, el PIB y el crecimiento mínimo esperado son importantes a la hora de hacer estimaciones cuantitativas.
16. Para estructurar el plan financiero se debe proyectar el ingreso y gastos e integrarlos en un flujo.
17. El flujo de efectivo no es otra cosa que un “inventario” de dinero. Para su construcción, lo primero que se debe definir es el horizonte y luego los periodos.

7. Práctica

1

Volver a leer el capítulo II de este libro e identificar cuáles de los elementos allí planteados son necesarios para la construcción de un plan financiero.

2

Consultar algunos de los libros citados en este capítulo y extraigamos ideas útiles para la construcción de un plan financiero.

3

Consultar en Internet qué es la inflación y el PIB.

4

Consultar con un empresario o inversionistas cuáles son los principales elementos de un plan financiero.

5

Indagar un poco acerca de la visualización a la hora de definir metas.

4

Consultar en internet otras técnicas cualitativas y cuantitativas de proyección.

5

Profundizar en el conocimiento y aplicación del modelo Canvas.

8. Análisis y discusión individual

1 ¿Qué es un plan financiero?

2 ¿Cuáles son las ventajas de un plan financiero?

3 ¿Cuáles son los componentes de un plan financiero?

4 ¿Qué es el diagnóstico?

5 ¿Qué es la estrategia?

6 ¿Qué elementos son importantes a la hora de definir una estrategia?

7 ¿Cuáles son las principales técnicas de proyección?

8 ¿Cuál es la mejor manera de proyectar los sueldos?

9 ¿Por qué puede resultar complejo proyectar honorarios y comisiones?

10 ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta a la hora de proyectar ingresos de actividades inmobiliarias?

11 ¿Cuáles son los riesgos de invertir en acciones y divisas?

12 ¿Por qué la inflación no es un factor efectivo a la hora de proyectar crecimiento?

13 ¿Cuáles son los componentes del modelo de un plan financiero?

Aplicación

1. Hacer un diagnóstico de nuestra situación financiera.
2. Identificar los patrones mentales que nos han llevado a esa situación.
3. Definir nuestra propia estrategia financiera a diez y cinco años.
4. Elaborar un mapa de nuestros tres principales sueños.
5. Definir al menos tres metas para lograr cada uno de los sueños.
6. Proyectar el valor estimado de nuestros ingresos para el próximo año.
7. Formular una idea para crear una empresa y hacer una lista de todo lo necesario.
8. Calcular el crecimiento mínimo de la economía sabiendo que la inflación proyectada para el año próximo es del 6% y el PIB del 3%.
9. Con el dato anterior determinemos el valor estimado de las ventas de una empresa para el año próximo sabiendo que al cierre de este año las ventas sumaron mil millones de pesos.
10. Estamos contratados para formular y evaluar un proyecto para lanzar un nuevo producto. ¿Qué tipo de información buscaríamos en la contabilidad para iniciar su estudio?
11. ¿La firma de un tratado de libre comercio con otro país puede considerarse como un hecho económico?, ¿puede la información contable ayudar a enfrentarlo?

El Plan



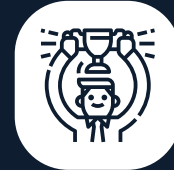
Un plan financiero es un modelo sistemático, que se elabora anticipadamente para dirigir y encauzar los resultados financieros esperados



No podemos dejar el destino de nuestras finanzas a la suerte o supersticiones



Las etapas o componentes del plan financiero son: el diagnóstico, la estrategia, las proyecciones y el flujo de efectivo



Uno de los elementos más importantes en el proceso de Planeación Estratégica es el sueño o visión.



La inflación y el PIB son importantes a la hora de hacer estimaciones cuantitativas



La consulta a expertos y el modelo Canvas son técnicas cualitativas para hacer estimaciones

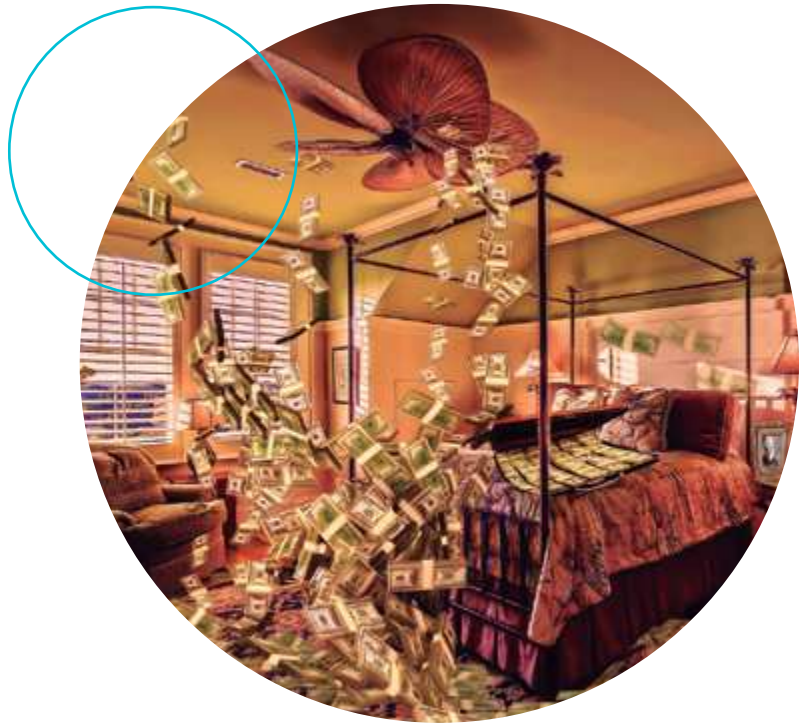
07

07

Capítulo

**La riqueza
y la generación
de valor**

07



1. La riqueza

Producir más ingresos es una habilidad que cada ser humano desarrolla, para lograrlo nos dedicamos a estudiar, formar hábitos saludables, trabajar más y más, hacer sociedades, buscar oportunidades, tener nuestra propia empresa, fortalecer nuestras redes de amigos y de trabajo, invertir y permitir que el dinero trabaje para nosotros.

Ahorrar dinero:

Si producimos más ahorraremos más, pero no importa cuánto se gane debemos ahorrar, esta acción nos va a permitir con este hábito lograr siempre una mayor capacidad de ahorro. Este proceso nos permitirá invertir, el ahorro es el pilar más importante para crecer y ayudar a generar a producir más ingresos. La riqueza es un resultado de todo lo anterior, por ello, cuando logramos una gestión de nuestras finanzas, donde se consiguen más fuentes de ingresos, se tienen mayores niveles de ahorro, los que permitirán mayores y eficientes inversiones, las que van a generar más ingresos, más utilidades y mayor valor de nuestros acti-

vos. Es la combinación de estas dos, la que con el tiempo producirán riqueza. Es claro que algunas personas desarrollan mayores habilidades para crear riqueza; en muchos casos a pesar de partir de cero logran tener grandes niveles de riqueza, pero también es cierto que todos tenemos las mismas oportunidades para crearla, así se piense lo contrario, está demostrado que existe una relación directa entre el carácter, los hábitos, la dedicación y la riqueza.

Este libro no pretende contradecir a quienes tienen una consideración y una concepción diferente sobre la riqueza y a quienes de acuerdo con su forma de pensar no la cambiarán. Este es un principio respetable, por eso quiero hacer mención a que hay otros tipos de riqueza:

La riqueza material y la riqueza inmateral:

La primera se relaciona con los activos y bienes físicos o materiales, la otra se refiere a derechos, títulos nobiliarios, permisos o licencias para explotar derechos.

La riqueza financiera o económica:

La que vamos a analizar y estudiar en este capítulo será el centro de nuestra atención y dedicación.

La riqueza social:

Se refiere a quienes tienen una vocación social y se dedican a esta, a trabajar por las personas que necesitan ayuda.

La riqueza moral:

Muchas personas centran sus objetivos de vida en crear, cultivar y mantener la moral y las buenas costumbres en su sociedad.

La riqueza cultural:

Esta riqueza va relacionada a la conservación, acumulación y divulgación de la cultura, la información y las costumbres de su sociedad.

La riqueza intelectual:

Esta riqueza se refiere al conocimiento, a los niveles de formación alcanzado, a cultivar y mantener su intelecto.

La riqueza corporal:

Se refiere a las personas que conservan y mantienen en el mejor estado su cuerpo, quienes toda la vida se dedican a este tipo de riqueza centran sus objetivos en el cuidado de su cuerpo como su mayor tesoro.

Por lo anterior, la riqueza no solo les pertenece a los ricos financieros, los otros tipos de riqueza son los esfuerzos en los que algunas personas destinan sus objetivos de vida, aunque para otros sea más importante la riqueza financiera a la que nos vamos a referir en este capítulo, pero no cabe duda que la riqueza financiera puede ser complementada con la riqueza moral, intelectual, etc.

Es claro que los ricos no trabajan por dinero, sino que hacen que el dinero trabaje para ellos, son líderes y organizadores para que esto suceda. Hay una diferencia importante cuando consideramos que la riqueza está en nuestro trabajo, recordemos que el trabajo es limitado o finito, este tiene límites porque la energía y el esfuerzo tienen un límite, exponemos la salud, la familia, etc., aunque cuando no tenemos dinero invertimos tiempo, este debe ser por un periodo y condiciones limitadas, para no afectar la salud futura y luego no podamos disfrutar lo trabajado o acumulado, también le debe-

mos sumar el conocimiento que hará que aprendamos a conseguir que el dinero pueda trabajar para nosotros.

Los argumentos expresados en los tres primeros capítulos de este libro, establecen con claridad que, en la medida en que aumentamos nuestro conocimiento y nuestras competencias blandas nos vamos preparando para aprovechar las oportunidades del entorno. También es claro que no hay más suerte para unos y otros, sólo existen oportunidades que se presentan en cualquier momento y para ello debemos estar preparados, solo quienes están dispuestos para estas oportunidades logran resultados de las mismas.

1.1. La riqueza y la generación de valor

Existe una relación directa entre la riqueza y la generación de valor, debido a que el significado de riqueza será más y más valor generado. Son directamente proporcionales a mayor generación de valor, habrá mayor riqueza.

La generación de valor es la oportunidad que tenemos de multiplicar nuestros ac-

tivos, nuestros ingresos, nuestros beneficios, es una regla financiera para permitir el crecimiento. Por ello es necesario revisar el concepto básico que debemos tener en cuenta para lograr crear valor, parte del objetivo Básico Financiero (OBF), según García, La Gerencia Financiera una visión práctica para la creación de valor, (2020) allí afirma que el objetivo básico financiero el OBF o la generación de valor en una empresa o en nuestras finanzas, está compuesto por cuatro objetivos: 1. La maximización de la rentabilidad de los activos; 2. La disminución al mínimo de los costos de las fuentes de financiamiento; 3. La maximización de las utilidades de la empresa; 4. Aumento de la eficiencia en la gestión y administración de la liquidez. Objetivos que contienen a su vez unas metas que deben estar sincronizadas en la organización o en nuestras finanzas, para lograr que garanticen la priorización y ejecución de esos objetivos, es así como se puede lograr la mejor estrategia, esto es lo que nos hace empresa o emprendedores diferentes; la estrategia así lo determina. Esa combinación y priorización de los objetivos, siendo los mismos para todas las empresas o para todas las personas, paradójicamente marcan la diferencia, porque la forma de cómo los priorizamos o apliquemos será la habilidad de cada individuo para enfocarlos, abordarlos, priorizarlos, creando la fórmula ganadora, Por esta razón, vemos con frecuencia empresas del mismo sector dedicadas a lo



mismo, que comparten clientes y proveedores con resultados diferentes. Observamos a hermanos que hacen lo mismo, que iniciaron con las mismas oportunidades en la casa, pero que después de unos años tienen resultados diferentes, debido a la estrategia, ella hace la diferencia. Analicemos los objetivos que nos permiten fortalecer y alcanzar la generación de valor.

- **Aumentar la rentabilidad del activo;** esta meta se logra con dos acciones: cuando aumentamos la utilidad de la empresa, a través del aumento de los ingresos, disminución de los costos, disminución de los gastos o buscar mayores eficiencias en los impuestos o en la financiación.

- **Disminuir el costo de las fuentes de financiación;** esta meta se logra cuando la empresa logra llevar al mínimo el costo de las fuentes de financiación, tanto las fuentes del pasivo, las fuentes de corto y largo plazo o las fuentes de financiación del patrimonio.
- **Aumento de la utilidad:** es la maximización de las utilidades, la logramos cuando aumentamos los ingresos a partir del aumento de las cantidades o de los precios, también podemos maximizar las utilidades cuando hacemos más eficientes los costos o los gastos, logrando reducciones en los mismos sin afectar la operación de la empresa, además, cuando logramos a través de una mayor planeación de los impuestos la optimización de los mismos y, por último, la reducción del costo de las fuentes de financiación
- **Eficiencia en la administración de la liquidez:** esta meta la conseguimos cuando se tienen claras las reglas en el manejo de la liquidez y esta trae beneficios adicionales a la organización o ingresos adicionales que permiten que estos beneficios adicionales mejoren los resultados de la empresa.



Gráfica 7.1. La Creación de Valor / Elaboración propia

1.2. ¿Por qué generar valor?

Generar valor es la única alternativa para crear riqueza, es posible que recibamos una herencia o nos ganemos una lotería multimillonaria y eso nos haga ricos, pero una vez se recibe esa riqueza inicia el reto de mantenerla, se dice que el 92% de quienes ganan una lotería y son nuevos ricos en cinco años no tienen ese dinero y no es porque “ese dinero sea maldito” como popularmente se cree, es porque no sabemos gestionar.

Lo mismo sucede con quienes reciben herencia y no están preparados para administrarla, no se trata de no gastarla o tocarla, se trata de multiplicarla y hacer crecer el dinero recibido. Es un proceso que requiere de nuestra formación, atención y dedicación.

Por lo anterior, la única alternativa para hacer crecer nuestros ingresos y excedentes es generando valor, así como cuando recibamos algún dinero extra. Se trata de tener las competencias y habilidades para generar valor y hacerlos crecer más.

Cada vez que realizamos acciones para mejorar la actual situación a través de la estrategia de empresa o de nuestra vida, es posible que podamos gestionar valor, de eso se



trata si lo interiorizamos en la cultura del cambio, la mejora continua y el dar más de lo que otros dan, es posible que consigamos una estrategia que permita crear valor.

Es necesario tener claridad entre la estrategia para gestionar valor y la generación de valor, el primero, la estrategia para gestionar valor me voy a referir a ejemplos sobre estrategias empresariales para la gestión de valor, que van a permitir crear valor agregado, estos pueden permitir una mayor claridad de las diferencias entre gestionar valor y crear valor en el área de la organización. Veamos algunos ejemplos de la estrategia desde lo comercial por ser lo más común en las empresas.

- El compromiso y el crecimiento de la familia o trabajadores en una empresa es importante, hay que considerar el papel esencial que estos juegan en la gestión de valor, inductores como pagar a tiempo, pagar lo justo, capacitarlos, hacerlos conscientes que un rostro y trato amable así como la disposición a dar un servicio es bueno, con seguridad marcará la diferencia con la competencia.
- La imagen de nosotros y la de nuestro emprendimiento o empresa debe ser agradable a la vista, las instalaciones se deben mantener siempre ordenadas y limpias. Es un importante inductor de valor cuando damos a nuestros clientes el mejor trato y quienes los atienden tienen una buena presentación personal.
- Cuando nuestro cliente está conforme porque el vendedor le explica detenidamente las características de los productos o servicios que le estamos ofreciendo.
- Cuando mantenemos la atención con nuestra familia, nuestros hijos o hermanos para el caso personal o con nuestros clientes, para el tema de nuestra empresa, de esta forma la experiencia de nuestros seres queridos con nosotros o la de nuestros clientes permitirá que la aceptación y la conformidad fluya como el resultado de una buena comunicación. Busca identificar las fortalezas que tiene el negocio y dáselas a conocer a nuestros clientes.
- El valor agregado no esperado con el cliente, por ejemplo, cuando le damos un detalle al cliente por su compra o cuando a nuestro hijo le llevamos un detalle a casa porque hoy nos ayudó en alguna labor doméstica.
- Diseñar y crear planes de lealtad para fidelizar a nuestros clientes.
- En los negocios donde sea de familias y los padres traigan a sus hijos, tener un área de niños con personal capacitado para realizar actividades lúdicas: es un inductor de valor.
- Entregar degustaciones o productos de consumo mientras los clientes deben esperar por un servicio.

Las empresas que no le dan importancia a la gestión del valor o no tienen identificados sus inductores de valor, seguro tendrán dificultades de estabilidad y crecimiento. Pero si construyen un plan estratégico que incluya con claridad estos inductores, entonces van a hacer que su valor comercial aumente ante la competencia.



El valor de cualquier bien o servicio es intangible, es diferente para cada persona y está determinado por el consumidor de acuerdo al beneficio que reciba del bien o del servicio.



La gestión del valor en la estrategia de las empresas también la podemos ver en el manejo de los inventarios, por ejemplo, manejo de los activos, las páginas web, etc.

Es común que el valor sea confundido con el precio o el costo de un bien o servicio, pero es completamente diferente. El valor es intangible e invisible, es además una percepción que usted puede recibir.

Por ejemplo, para una persona puede resultar interesante y de gran valor recibir una capacitación en salud sobre cuidados en casa, pero es posible que para otra persona esta capacitación o este curso no le sea de interés o valor.

La gestión de valor se ha convertido en una estrategia de marketing por medio de la cual los proveedores de servicios o bienes, buscan crear mejores experiencias para sus clientes y potencializar con innovación su oferta comercial de bienes o servicios.

En conclusión, son los dos inductores de valor más importantes:

La gestión del valor, hace referencia al hecho de aportar o compartir recursos y herramientas útiles para mejorar la situación o el bienestar de una persona o de una empresa. Es de tener en cuenta que, si los recursos o herramientas no son importantes para mejorar la situación o el bienestar de una persona o empresa, no agregan valor alguno, independientemente del precio o del costo que estos tengan.

El valor de cualquier bien o servicio es intangible, es diferente para cada persona y está determinado por el consumidor de acuerdo al beneficio que reciba del bien o del servicio. Es así como para agregar valor a una persona o a una empresa, es necesario conocer la persona o la empresa, entender sus intereses y necesidades para poder compartir los recursos que son de su interés y utilidad.

2. ¿Por qué debemos crecer?

El crecimiento va relacionado con el mercado de bienes o servicios donde estemos ubicados, también está relacionado con el ingreso, y de ahí en adelante como lo hemos explicado para poder generar valor, este a su vez con el ahorro, con la inversión y el ciclo creciente e ininterrumpido en el tiempo, será el motor de la riqueza. Crecer se hace vital por la razón anterior, dentro del ciclo donde estamos es necesario que siempre que se invierte, se genere ingreso y este sea mayor, crezca para que de esta forma el ahorro sea mayor y así lograr la inversión. Esta puede crecer por el conocimiento y por el monto que destinamos a la misma, vamos a ver cómo en la medida que nuestros inductores de valor crecen al igual que el conocimiento y las competencias o habilidades blandas crecen, esto se transformará en más ingresos, así de esta forma hasta llegar a la riqueza.

El ciclo de la riqueza, es el proceso continuo, constante y de permanente crecimiento en relaciones, redes, conocimiento, experiencia, activos fijos productivos, con estos conductores se va aumentando el ingreso, las utilidades, el ahorro que a su vez permitirá aumentar la inversión y, finalmente llegar a la riqueza.

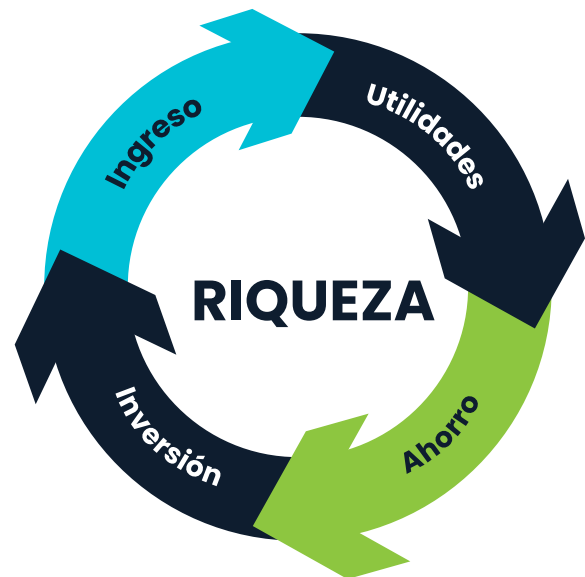


Gráfico 7.2. El ciclo de la riqueza / Elaboración propia

El gráfico anterior nos muestra cómo el ciclo que se repite constantemente en nuestra vida, muchas veces en un año, es el que debe permitir un constante crecimiento para generar riqueza.

3. Los secretos de la riqueza judía



La cultura judía genera y crea mucha riqueza, para ellos el dinero, la riqueza y la generación de valor son un estilo de vida que se mantiene y conserva de generación en generación.

Para los judíos, la base de la riqueza está en guardar y obedecer la palabra de Dios, manteniendo unos principios de vida, cada generación se prepara para que sus descendientes puedan recibir su herencia, conservarla y hacerla crecer.

¿Por qué son tan ricos los judíos? ¿Cuáles son sus principios?

El conocimiento:

Adquirir conocimiento desde su libro sagrado, la Torá, los judíos se encuentran en formación constante y permanente, para ellos el conocimiento a nadie se le puede expropiar, es lo único que podrán llevar a donde vayan y los mantendrá preparados para iniciar de nuevo si así lo requieren, toda la información que más se puedan acumular es el seguro de sus familias. Cabe resaltar que en la historia de los nobeles de Economía en el mundo cerca del 50% son judíos.

El trabajo con ética, honestidad y dedicación.

Trabajan muy duro, son conscientes que cuando se trabaja con dedicación y entrega, se logran los resultados, siempre mantienen una estrecha relación entre la espiritualidad y la riqueza.

Mantener una buena reputación:

Cuando se trabaja con honestidad las demás personas creen y confían en nosotros, hacer siempre lo correcto trae mejores resultados porque las relaciones serán seguras, para ellos se debe pagar a tiempo, en especial el salario, son muy estrictos con el pago de los salarios, para ellos se deben usar medidas justas, no engañar nunca a nadie con quien tengamos relaciones, no aprovecharse de otras personas cuando no saben ni conocen o aprovechándose al no entregar lo convenido. El principio clave está en nunca engañar a nadie, “trata a tus semejantes como quieres que te traten a ti”, los judíos no explotarán nunca a los más necesitados.

Cultivar y mantener una red de contactos:

El crear y/o mantener una red de trabajo o de contactos en nuestras relaciones sea para nuestro negocio o para nuestras relaciones es muy importante.

Mantener unas relaciones de inversión:

Guardando una proporción entre el riesgo y la rentabilidad, por ello buscan mantener una tercera parte en tierras o activos finca raíz, otra tercera parte en negocios y la otra parte restante en dinero en efectivo o metales preciosos. Como saben ya, las decisiones de inversión tienen una relación directa en el retorno de las inversiones y la valoración del destino de los recursos, vender lo que sea temporal e invertir en bienes de largo plazo puede ser parte de nuestra estrategia cuando tengamos una mayor caja a corto plazo, antes no. La inversión en activos de largo plazo como la finca raíz es más conveniente cuando tenemos un flujo de caja constante y seguro.

Los ingresos a partir de los negocios propios:

Para ellos es claro que si se quiere progresar y tener la riqueza se debe reinvertir en los negocios propios, dedicarle todo el esfuerzo

para hacerlo crecer y volverlo más productivo. Cada vez se transforma la vida porque asegura la estabilidad, cuando mejora el negocio la riqueza crecerá.

Siempre tienen presente la responsabilidad social:

Tienen claro que tener los medios económicos es la oportunidad para servir más a sus semejantes, en especial a los suyos, la ayuda entre ellos es un principio de vida, es la relación entre lo espiritual y lo material. Se prospera con mayor responsabilidad social, si das más recibes lo mismo, son por naturaleza muy generosos y dan al pobre para beneficiarlo con una mejor calidad de vida y así se retribuye a ellos con mayor prosperidad a quien da.



4. ¿Por qué son importantes las utilidades?

Aunque las utilidades son uno de cuatro objetivos que deben estar alineados para la generación de valor, tampoco es el más importante de los objetivos de una estrategia empresarial, si es claro que la utilidad es el resultado de una eficiente gestión de las finanzas, estas permiten administrar los ingresos que fijan el límite para los costos y gastos. Por esta razón nos concentramos dentro del día a día a gestionar nuestras finanzas para generar las utilidades, estas son el paso al ahorro, es decir, del ingreso pasamos por las utilidades para llegar al ahorro y así llegar a la inversión. En este orden de ideas, el papel de las utilidades nos lleva a un importante indicador de nuestra gestión para medir resultados en vía para lograr la riqueza.

Un aspecto de la gestión financiera que debemos tener muy presente es el punto de equilibrio, el punto donde nuestros ingresos son iguales a los egresos. Aunque el aumento de las utilidades o la maximización de las mismas es un paso muy importante, en la gestión financiera, es mucho más importante la determinación de la rentabilidad del activo, la Rentabilidad del Activo se obtiene al dividir la utilidad sobre los activos, lo que quiere decir que para una persona o empresa o negocio será más valiosa en la medida en la que sean menores los activos y más altas las utilidades, es decir, permitirá que a partir de la relación de las utilidades y los activos se pueda lograr un mayor control de la estrategia empresarial.



**son importantes
las utilidades,
porque ayudan
al aumento del
ahorro...**



De acuerdo con la estrategia empresarial, la utilidad es gestionada siempre desde los ingresos, la búsqueda del aumento de ingreso y de mayores fuentes de ingresos, menos los costos fijos y variables, menos los gastos fijos y variables nos da como resultado la utilidad antes de los intereses e impuestos (UAI), a esta última utilidad le restamos los intereses

o el valor de la financiación y esto nos da la utilidad antes de impuestos y al restar los impuestos sobre la utilidad obtendremos la utilidad neta.

Si la estrategia de la empresa es la de maximizar o aumentar la utilidad, será necesario plantear objetivos que aumenten los ingresos, los ingresos como sabemos los determinamos cuando multiplicamos las cantidades por los precios, en este caso para calcular los ingresos vamos a multiplicar los precios por las cantidades de cada uno de los productos o servicios que tengamos, en este caso un objetivo que pretenda aumentar los ingresos será planteado en ese sentido: aumentar los precios o aumentar las cantidades. Ahora, para continuar maximizando las utilidades será necesario plantear objetivos de los costos y gastos, estos deberán propender o mantener la tendencia hacia la baja, así podremos continuar aumentando la utilidad antes de intereses e impuestos; por último, un costo de las fuentes de financiamiento racional van a permitir una mejor utilidad, así como una adecuada planeación tributaria que permita pagar lo justo, declarando y reportando todos nuestros ingresos o los de nuestra empresa. Por todo lo anterior, podemos afirmar que son importantes las utilidades, porque ayudan al aumento del ahorro, este va a permitir el aumento de las inversiones, las que con mayor experiencia y conocimiento favorecerá aumentar más y más los ingresos. Lo anterior como lo hemos definido es el ciclo de la riqueza.

La firma de inversión Charles Schwab (<https://www.schwab.com>) realizó una interesante encuesta en la cual preguntó: ¿Qué significa ser rico para usted? a 1.000 estadounidenses. La respuesta sobre cuánto debería tener para ser rico en promedio es la de tener USD 2.4 millones.

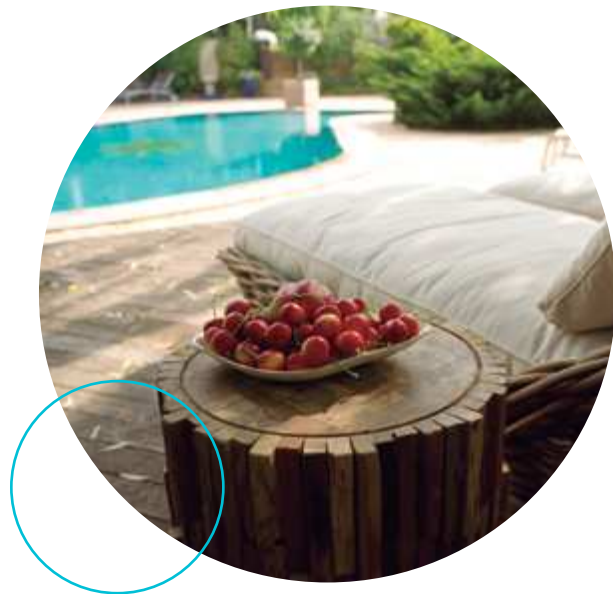
Además de lo anterior, la encuesta arroja otros resultados de lo que significa ser rico para los encuestados:

- *Tener tiempo para pasar con la familia (62%).*
- *Tener tiempo para mí (55%).*
- *Tener casa propia (49%).*
- *Pedir domicilio o comer en restaurantes (41%).*
- *Tener servicios por suscripción como Netflix / TV y transmisión de música (33%).*

Otros temas que hacen sentir ricas a las personas en su vida diaria, por ejemplo, son: los últimos dispositivos tecnológicos (27%), una membresía en un gimnasio o un entrenador personal (17%), usar un servicio de limpieza en su hogar (12%).

Lo anterior muestra que, aunque la riqueza es asociada con el dinero, el promedio de los estadounidenses estiman que con 2.4 millones de USD son ricos, es claro que el 62% de los encuestados estiman que tener tiempo para pasar con la familia es un argumento de riqueza para ellos.

5. La diferencia entre rico y tener riqueza



Según Kiyosaki, en su libro Padre Rico, Padre Pobre:

Cuando era niño, mi padre rico me contó la diferencia entre ser rico y ser adinerado. Muchas personas piensan que ser rico y ser adinerado es lo mismo”, dijo mi Padre rico. “Pero hay una diferencia entre los dos: los ricos tienen mucho dinero, pero los adinerados no

se preocupan por el dinero”. Lo que mi padre rico quiso decir es que, si bien ser rico puede significar que tienes mucho dinero, también puedes tener muchos gastos que te mantienen despierto por la noche. Estos podrían ser gastos como tu hipoteca, el pago de tu automóvil, tarjetas de crédito, matrículas de escuelas privadas y más. En resumen, si eres rico, a menudo estás tratando de seguir el ritmo de la carrera de ratas. . A menudo, si eres rico, tienes un trabajo bien remunerado para pagar la carrera de ratas y además debes levantarte a trabajar todos los días. Probablemente también tengas miedo de ser despedido o suspendido. (1997)

Para entender mejor los argumentos de Robert Kiyosaki, la mejor definición y más clara sobre ser adinerado es la cantidad de días que podemos sobrevivir sin trabajar (o que el dinero u otras personas trabajen por ti) aunque no se incluya otros gastos y otras compras suntuarias, se trata de la capacidad que tenemos para sobrevivir con las comodidades habituales sin trabajar.

Un ejemplo numérico sencillo es, si nuestros gastos mensuales totales son de USD 4.000, supongamos tenemos USD 40.000 ahorrados, ello quiere decir que podremos sobrevivir sin trabajar diez meses aproximadamente o 300 días. Es importante analizar otra situación que demuestra la verdadera riqueza,

si nuestros gastos son de USD 4.000, pero tenemos inversiones o ingresos pasivos que nos producen ingresos mensuales por más de USD 4,000 al mes, seremos ricos para toda la vida, esa es la libertad financiera, la independencia económica, la que permite que produzcamos gastos mensuales de por vida si no queremos o no podemos volver a trabajar. Por lo anterior, la riqueza se mide por el tiempo en el que sostenemos nuestros gastos en el tiempo sin trabajar, no se mide exactamente en dinero.

Entender la base de ser rico o adinerado es importante porque con frecuencia, las personas suponen y actúan sobre una mentalidad pobre. Ser rico significa poco, si no podemos dejar de trabajar, por ejemplo, en los casos que tengamos muchas propiedades o activos poco productivos, pero debemos trabajar para mantenerlas y estamos acabando toda una vida para pagar responsabilidades y compromisos, es decir para mantenernos al día en la carrera de ratas. Es por esta razón que muchos ricos se sienten tan pobres.

5.1. ¿Rico o adinerado? ¿Cómo le gustaría verse?

Según Kiyosaki en una entrevista afirmó:

Kim y yo nos convertimos en millonarios, pero no fuimos financieramente libres hasta 1994. Esto se debe a que hay una gran diferencia entre ser rico y ser adinerado. Para 1989, nuestro negocio nos estaba haciendo ganar mucho dinero. Estábamos ganando más y trabajando menos. Teníamos lo que la mayoría de la gente consideraba éxito financiero.

Aunque éramos ricos, aún no éramos adinerados; Pasamos gran parte de nuestro tiempo trabajando para construir nuestro negocio y sus sistemas. Nos encantó, pero nuestro objetivo era construir el negocio hasta el punto de que cubriera todos nuestros gastos del flujo de caja cada mes, sin que trabajemos. Además, invertimos en otros activos como bienes raíces y productos básicos para agregar a nuestro flujo de caja.

Para 1994, el ingreso pasivo y los activos de nuestro negocio eran mayores que nuestros gastos. En ese momento, éramos adinerados, no solamente ricos. A partir de ahí, hemos construido nuestra riqueza aún más hasta el punto en que tenemos un gran estilo de vida y nunca tenemos que trabajar un día por el resto de nuestras vidas (si queremos).(1997)

En el análisis de los resultados de la encuesta de Charles Schwab, encontramos que la mayoría de los estadounidenses encuestados considera que lograr riqueza es ahorrar e invertir, aunque esta es una forma de enriquecerse, es sólo una parte de los compromisos y acciones en la vida para hacerse rico. Aunque la razón más importante no es la cantidad de dinero que ganamos, lo que realmente importa es la cantidad de dinero que logramos mantener en el tiempo y cuánto dinero en el tiempo logramos hacer que trabaje para nosotros en el ciclo de la riqueza. Recordemos que muchas personas reciben herencias, grandes loterías, se separan y/o logran tener una riqueza representada en dinero o activos fijos, pero en el tiempo no logran retenerlo, ni hacer que este crezca dentro del ciclo de la riqueza, en otras palabras, no lo sostienen en el tiempo.

Otro ejemplo que separa a los ricos de los adinerados está en las personas que ganan mucho dinero de sus trabajos o de sus negocios, pero que todo el dinero que reciben se va al grupo de costos y gastos, porque cada vez que hay algún excedente cambian los computadores o los televisores, cambian el auto por uno nuevo, adquieren una casa de campo, una casa nueva y más grande, es decir, todo se va a los costos y gastos, nada al grupo de activos productivos que generen ingresos pasivos que permita hacerlos adinerados.

De ahí que el siguiente fragmento de una entrevista con Kiyosaki, él sostiene muy bien el argumento anterior afirmando:

Me gustan las cosas buenas de la vida como a todos los demás; la diferencia es que no tengo que trabajar para comprarlos o endeudarse mucho. Más bien, pasé el tiempo necesario para ser inteligente con mi dinero, trabajar duro y construir un negocio e inversiones que proporcionen suficiente flujo de efectivo cada mes para cubrir mis gastos, incluidas las divertidas obligaciones como automóviles y casas. No trabajo por mi dinero. Esto funciona para mí. Mucha gente puede hacerse rica. Pero solo las personas financieramente inteligentes pueden volverse adineradas, y eso requiere una educación financiera sólida que les permita construir negocios y activos que donde fluya el efectivo. El resto es solo jugar a la riqueza, y dejar la preocupación.(1989)

5.3. La riqueza de las Naciones

Otro ejemplo de riqueza lo podemos observar también en los países, hay unos con muy buenos ingresos por persona o per cápita (PIB) y otros con un muy bajo ingreso por persona (PIB). Si analizamos los parámetros y características de sus habitantes podríamos ver cómo países vecinos, el caso de Estados Unidos, con un ingreso per cápita de USD 67.430 (cifras en USD a diciembre 31 de 2020, tomado del sitio web <https://www.saberpractico.com/economia/paises-por-pib-per-capita-2020>) y México con un ingreso per cápita USD 10.410 (PIB), el anterior indicador muestra la generalidad de las diferencias entre la riqueza y la pobreza de las dos naciones comparadas, pero un caso de una marcada diferencia entre dos Estados limítrofes como lo son Baja California en México y California en Estados Unidos, donde en el Estado de California en los Estados Unidos tiene buena calidad en educación, salud, poca corrupción, administración de justicia, así como el respeto a las leyes, amueblamiento urbano o infraestructura, respeto al derecho de los demás, la actitud de las personas, la seguridad, el orden, la limpieza, la puntualidad, el cumplimiento de la palabra de sus habitantes, entre otros. A estos dos estados sólo los separa una cerca de alambre pero lo que hay en cada Estado son personas que administran, producen, establecen un orden entre ellos. Es claro que



del lado de México hace falta casi todo lo anterior y sobra mucha corrupción. Otros casos como el de Egipto, sólo con ingresos per cápita de USD 3.480 (PIB), también vecino de Israel, con un ingreso per cápita de USD 44.4470 (PIB) y vecino a su vez de Arabia Saudita, con un ingreso per cápita de USD 22.530 (PIB), no nos explicamos cómo dentro del mismo territorio se encuentran enormes diferencias económicas, de beneficio y de bienestar para sus habitantes, las razones y argumentos son los mismos como en el anterior ejemplo.



la riqueza financiera no es el único camino para ser feliz, por ello es necesario desarrollar, combinar y analizar los otros tipos de riqueza que nos pueden hacer mucho más felices...



Por otro lado, países muy pequeños comparados con Egipto como Luxemburgo, con un ingreso per cápita de USD 116.730 (PIB), Catar USD 80.740 (PIB), Suiza USD 80.670 (PIB) con ingresos por habitante unas 34 veces mayor al de Egipto, demuestran con las anteriores cifras que la riqueza no está en el tamaño, ni en la antigüedad, ni en la inteligencia, ni en los recursos naturales, ni en la cantidad de población, ni si tienen mares o no. La diferencia de la riqueza también de los países o de las empresas, está en las

personas, en sus condiciones y en las características de sus habitantes. Ahora les quiero presentar algunas de esas características que tienen las personas en los países con un mayor ingreso per cápita (PIB); entre otras, el orden puede variar entre las condiciones de cada país, pero los análisis muestran que las tres primeras características son constantes en estos países ricos y que sus habitantes las tienen claras: 1) *La honradez, la ética y la moral*; 2) *El respeto a la leyes y a las normas*; 3) *respeto al derecho de los demás*; 4) *la limpieza y el orden*; 5) *El cumplimiento y la puntualidad*; 6) *la planeación*; 7) *se consideran responsables de su futuro*; 8) *Son comprometidos con su familia y su trabajo*. Las anteriores características pertenecen a los habitantes de los países más ricos del mundo, con las mejores condiciones de vida e ingreso per cápita (PIB). El PIB es un indicador de riqueza, al mostrar el ingreso por persona de una nación o país.

Actualmente, hay mucha información y conocimiento para apropiarse y aprender, depende de nosotros el buscar, conocer, diseñar y adaptar las condiciones a nuestro propio modelo, que nos permita iniciar nuestras propias acciones para lograr nuestros objetivos, la riqueza financiera no es el único camino para ser feliz, por ello es necesario desarrollar, combinar y analizar los otros tipos de riqueza que nos pueden hacer mucho más felices, pero también es claro que el dinero se necesita, hace falta y es un medio importante para lograr la tranquilidad y la felicidad.



Vemos cómo la riqueza en las personas no tiene estereotipos o características generales que nos permitan con un libreto o una fórmula mágica saber cómo ser rico o quién será rico...



En algunas oportunidades, seguro nos hemos preguntado cómo acumular riqueza, ¿cómo hacernos ricos?, siempre las respuestas las vamos a tener nosotros mismos, es un proceso único e individual que tiene unos pasos que sin querer algunas personas los desarrollan de forma innata, otros los estudian y los adaptan, pero siempre es único para cada ser humano, nunca obedece a la copia del modelo entre unos y otros, lo que les funciona a unos no funciona para otros. Cada ser humano debe desarrollar sus propias condiciones que le permitan adaptar el ciclo de la riqueza y los pasos para apalancar este proceso a su propia situación o condición. Vemos cómo la riqueza en las personas no tiene estereotipos o características generales que nos permitan con un libreto o una fórmula mágica saber cómo ser rico o quién será rico, es cierto, hay similitud en las herramientas usadas, en los sueños, en la dedicación, en los objetivos y en las competencias, aunque en los casos de multimillonarios o adinerados conocidos siempre inician con un sueño, disciplina, organización personal, limpieza personal y puntualidad, adoptando hábitos saludables y competencias blandas exitosas, para lograr adoptar y apropiarse el ciclo de la riqueza. El detalle del ciclo de la riqueza es la suma de pequeños esfuerzos sincronizados, organizados y alineados hacia un mismo objetivo repetidos día a día.

6. Para tener en cuenta:

1. La gestión de nuestras finanzas, es donde se logran más fuentes de ingresos, se logran utilidades, mayores niveles de ahorro, los que permitirán mayores y eficientes inversiones, estas van a seguir generando más ingresos, más utilidades y mayor valor de nuestros activos, es la combinación de estas dos las que en el tiempo permitirán la riqueza.
2. Este libro guarda el respeto y la consideración a quienes tienen argumentos y una concepción diferente sobre riqueza y quienes, de acuerdo con su forma de pensar, no la cambiarán, este es un principio en sus vidas respetable, por eso este capítulo ilustra los diferentes tipos de riqueza: la riqueza material y la riqueza inmaterial, la riqueza financiera o económica, la riqueza social, la riqueza moral, la riqueza cultural, la riqueza intelectual, la riqueza corporal entre otros tipos de riqueza.
3. La estrategia para gestionar valor y la generación de valor, son dos conceptos diferentes, el primero, sobre la estrategia para gestionar se refiere a la gestión a la acción que cada día hacemos para ir creando el valor, es ahí donde se aplican las estrategias empresariales para la gestión de valor, por otra parte, es el acumulado de esas estrategias las que permiten crear valor.
4. La riqueza y la generación de valor guardan una relación directamente proporcional, cada vez que aumenta la riqueza aumenta el valor generado.
5. Siempre que se invierta se debe crecer, porque el ingreso que se genera debe aumentar, de esta forma el ahorro debe ser mayor y así mismo la inversión.
6. Cómo ser ricos es un proceso único e individual, que requiere de una condición personal, este proceso es único para cada ser humano, nunca obedece a la copia del modelo entre unos y otros, lo que les funciona a unos, a otros no.
7. Cada ser humano debe desarrollar sus propias condiciones que le permitan adaptar el ciclo de la riqueza y los pasos para apalancar este proceso a su propia situación o condición.
8. El ciclo de la riqueza, es el proceso continuo, constante y de permanente crecimiento que permite ir aumentando el ingreso, las utilidades, el ahorro que a su vez permitirá aumentar la inversión, para de esta forma completar el ciclo de la riqueza.

9. La cultura judía, es una cultura que genera y crea mucha riqueza, para esta cultura el dinero, la riqueza y la generación de valor hace parte de su vida y se mantiene y se conserva de generación en generación.
10. Es debido a los ciudadanos, sus características y hábitos, que existen naciones más ricas que otras.

7. Práctica

1

Realizar una caracterización de los diferentes tipos de riqueza, combinarlos para determinar cuáles podemos apropiarnos.

2

¿Cuál es la diferencia entre las estrategias para generar valor agregado y generación de valor? Citar ejemplos.

3

¿Cuál es la diferencia entre rico y adinerado?

4

¿Cómo es la relación entre riqueza y generación de valor?

5

¿Por qué es importante generar utilidades?

6

¿Cuáles son las condiciones para generar valor?

7

¿Por qué hay naciones o países más ricos que otros?

8

¿Cuáles son los aspectos más relevantes que aportan a la sociedad la cultura judía para ser ricos?

9

Relacionar mínimo 10 condiciones para ser rico.

10

Describir cómo podemos ser ricos con un modelo o ciclo adaptado a nosotros.

8. Análisis y discusión individual

1

La riqueza de los países no está en su tamaño, ni en la cultura ancestral, ni en la inteligencia, ni en los recursos naturales, ni en la cantidad de población, ni si tienen mares o no, la diferencia de la riqueza entre los países o las empresas, está en las personas, en sus condiciones y en las características de sus habitantes.

2

La riqueza en las personas no tiene estereotipos o características generales, que nos permitan con un libreto o una fórmula mágica saber cómo ser rico o quién será rico, es cierto que hay similitud en los medios usados, en los sueños, en la dedicación, en los objetivos y en las competencias.

3

La riqueza, en los casos analizados siempre inicia con un sueño, con disciplina (organización personal, limpieza personal y puntualidad), adoptando hábitos saludables y competencias blandas exitosas, para lograr adoptar y apropiarse el ciclo de la riqueza.

4

Existe una relación directa entre la riqueza y la generación de valor, debido a que cada vez que aumenta la riqueza será más y más valor generado. Estas son directamente proporcionales a mayor generación de valor, habrá mayor riqueza.

5

Creer se hace necesario, porque siempre que se invierte se genera ingreso, este debe ser mayor y para que de esta forma el ahorro sea mayor y a su vez la inversión.

6

Cuando nos preguntamos cómo ser ricos, siempre las respuestas las vamos a tener nosotros mismos, es un proceso único e individual, que tiene unos pasos que sin querer algunas personas lo desarrollan de forma innata, otros lo estudian y lo adaptan, pero siempre es único para cada ser humano, nunca obedece a la copia del modelo entre unos y otros, lo que le funciona a unos a otros no.

7 ¿Es mejor ser rico o ser pobre? ¿Yo lo decido? ¿Por qué?

8 ¿Por qué para Robert Kiyosaki yo debo tener inteligencia financiera?

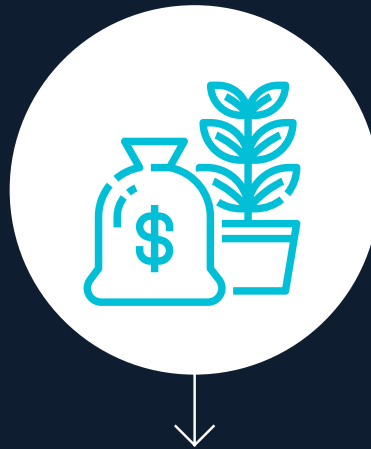
9 ¿Qué percepción tenemos de los estadounidenses sobre la encuesta de Charles Schwab?

10 ¿Por qué para Robert Kiyosaki aún siendo ricos podemos caer en la carrera de las ratas?

Aplicación

1. Realizar un diagrama del ciclo de la riqueza.
2. Detallar y separar cada uno de los componentes de la riqueza. Crear nuestro propio modelo.
3. Realizar una aplicación en dos columnas comparando las condiciones de rico y adinerado según Robert Kiyosaki.
4. Realizar un cuadro de dos columnas de cómo nos gustaría vernos: ¿rico o adinerado?
5. Hacer un análisis de las características de la población de los dos países con diferencias marcadas del Ingreso per cápita (PIB).

La riqueza y la generación de valor



La riqueza y la generación de valor guardan una relación directamente proporcional: cada vez que aumenta la riqueza, se genera valor generado.



Ser rico es un proceso único e individual, que requiere de una condición personal, nunca obedece a la copia del modelo entre unos y otros.



Siempre que se invierta se debe crecer, porque el ingreso que se genera debe aumentar, de esta forma el ahorro debe ser mayor, así como la inversión.



La riqueza de las naciones o países se debe a los ciudadanos, sus características y hábitos, por eso, existen naciones más ricas que otras.



El ciclo de la riqueza, es el proceso continuo, constante y de permanente crecimiento que permite ir aumentando el ingreso, las utilidades y el ahorro, que a su vez permitirá aumentar la inversión, para de esta forma completar el ciclo de la riqueza.



Bibliografía

1. Clason, G. S. (1994). El hombre más rico de Babilonia. Obelisco.
2. Eker, T. H. (2006). Los Secretos de la Mente Millonaria. SIRIO S.A.
3. García, J., (2020)La Gerencia Financiera una visión práctica para la creación de valor. Taller 5.
4. Kiyosaki, R., (1997). Padre Rico, Padre Pobre. Debolsillo.
5. Kiyosaki, R., (1998). El cuadrante del flujo de dinero. Aguilar.
6. Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons, Inc.
7. Schwab,C., (6 de Agosto de 2021). Corporation provides a full range of brokerage, banking and financial advisory services through its operating subsidiaries. Charles Schwab. <https://www.schwab.com>.