



Serie “*Inversor Inteligente*”



Informe Técnico 52 (IT-52)

Conceptos: *Plan Financiero* (*Explicación Avanzada*)

Documentos Previos:

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

- **IT-50:** *El día que le di un millón de dólares a mis hijos*
- **IT-51:** *Tips: Mentalizándonos para el Cambio Financiero*

Documentos Posteriores:

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

- **IT-53:** *Herramientas y Conceptos Básicos del Inversor*
- **IT-54:** *Conceptos: Criterios de Entrada y de Salida*
- **IT-55:** *Negocios Pequeños: Trucos y Consejos para Pequeños Negocios*

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

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

Plan Financiero: Objetivo

Este Plan Financiero está destinado a servir de guía y plan de trabajo para la formación de inversores.

Su Objetivo Cualitativo es:

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

Su Objetivo Cuantitativo es obtener **un millón (*)** en **veintiocho (28) ciclos de inversión**.

***Nota (*):** Existe la posibilidad de utilizar un **monto inicial** para el Plan que se ajuste al **poder adquisitivo** de la moneda local en su país y su poder de compra (ppp).*

Actualmente (Mayo 2004) –cambio aproximado–:

- En **Uruguay**, \$ 20.000 (**uruguayos veinte mil**) equivalen a unos **U\$S 700** al cambio, pero medidos **ppp** (power parity purchase) representan un poder de compra interno de **U\$S 1000**.
- En **Chile**, \$ 500.000 (**chilenos quinientos mil**) equivalen a unos **U\$S 800** al cambio, pero medidos **ppp** representan un poder de compra interno de **U\$S 1.000**.
- En **España**, **Euros 1.000 (euros mil)** equivalen a unos **U\$S 1.200** al cambio, pero medidos **ppp** representan un poder de compra interno de **U\$S 1.000**.
- En **Argentina**, \$ 2.000 (**argentinos dos mil**) equivalen a unos **U\$S 700** al cambio, pero medidos **ppp** representan un poder de compra interno de **U\$S 1.000**.
- En **México**, \$ 10,000 (**mexicanos diez mil**) equivalen a unos **U\$S 900** al cambio, pero medidos **ppp** representan un poder de compra interno de **U\$S 1,000**.

*Iniciar el proceso con un monto redondeado a la moneda local, puede simplificar los cálculos iniciales para el inversor, caso contrario utilice contabilidad en **dólares o euros** para poder mantener en un valor de comparación constante los resultados.*

Plan Financiero: Estructura

El Plan está estructurado en **ciclos** y cada ciclo posee un **monto inicial** y una **meta**, expresada como utilidad a obtener para dicho monto.

- El ciclo se **considera cumplido** una vez que se llega a la meta y se inicia el ciclo siguiente.
- El **plazo máximo** para cumplir un ciclo es **un año**.
- Si la meta no se ha cumplido en el plazo máximo, el participante debe **cubrir la diferencia** e iniciar el ciclo siguiente.

Los ciclos se agrupan en **etapas**.

- Cada etapa señala diferentes estados o momentos de dificultad y sofisticación en el tipo de inversiones a desarrollar.
- Cada etapa supone la incorporación de nuevos conocimientos y el desarrollo de habilidades específicas.

Plan Financiero: Reglas

Existen **tres (3) reglas** en este Plan:

- **Primera Regla: Integrar un Fondo de Inversión Independiente**

El participante debe **separar de sus cuentas personales** la suma inicial con la que desarrollará el Programa.

El Programa no se considera iniciado hasta que este hecho no se produzca.

El sentido de la regla es doble:

- a) Psicológicamente, le señala al participante un punto de inicio, claro y definido.
- b) Prácticamente, evita que el Fondo de Inversión quede sujeto a los avatares personales del participante, facilitando medir sus resultados de modo independiente al de sus cuentas personales.

- **Segunda Regla: Cumplir la Meta dentro del Ciclo**

El participante cuenta con un **plazo máximo de un año** para cumplir la meta de cada ciclo.

En caso de no cumplir la meta dentro del plazo máximo, debe cubrir la diferencia y continuar con el ciclo siguiente.

El ciclo se considera cumplido (incluso anticipadamente) cuando el participante cumple la meta asignada al mismo.

El sentido de la regla es triple:

- a) Psicológicamente, la existencia de metas y plazos genera la obligación de formarse, buscar negocios, invertir y asumir riesgos.
- b) Prácticamente, dan al Programa una duración máxima conocida desde el principio.
- c) Cualitativamente, sirve de criterio de éxito para que el participante pueda medir sus resultados.

- **Tercera Regla: Capacitarse**

La clave del programa es servir de estímulo para la incorporación de conocimientos financieros y el desarrollo de las habilidades y aptitudes propias del inversionista.

El proceso de auto-formarse y auto-capacitarse es la clave del Programa.

Plan Financiero: Tabla de Metas

Este cuadro sintetiza los ciclos, montos, metas y etapas del Programa, no hace falta que se detenga ahora en los detalles, pero luego deberá estudiar cada uno de ellos en detalle –se sugiere leer el resto del documento antes-:

Ciclo	Monto	Meta	Utilidad	Acumulado	Etapas
1	1000	50%	500	1500	Aprendizaje
2	1500	40%	600	2100	Aprendizaje
3	2100	35%	735	2835	Aprendizaje
4	2835	30%	851	3686	Negocios Pequeños
5	3686	25%	921	4607	Negocios Pequeños
6	4607	20%	921	5528	Negocios Pequeños
7	5528	25%	1382	6910	Negocios Pequeños
8	6910	30%	2073	8983	Negocios Pequeños
9	8983	20%	1797	10780	Negocios Medios
10	10780	20%	2156	12936	Negocios Medios
11	12936	25%	3234	16170	Negocios Medios
12	16170	25%	4043	20213	Negocios Medios
13	20213	30%	6064	26276	Negocios Medios
14	26276	30%	7883	34159	Negocios Medios
15	34159	30%	10248	44407	Negocios Medios
16	44407	20%	8881	53289	Negocios Mayores
17	53289	20%	10658	63946	Negocios Mayores
18	63946	20%	12789	76736	Negocios Mayores
19	76736	25%	19184	95920	Negocios Mayores
20	95920	25%	23980	119900	Negocios Mayores
21	119900	25%	29975	149874	Negocios Mayores
22	149874	30%	44962	194837	Negocios Mayores
23	194837	30%	58451	253288	Negocios Mayores
24	253288	25%	63322	316610	Inversiones
25	316610	30%	94983	411593	Inversiones
26	411593	35%	144057	555650	Inversiones
27	555650	35%	194477	750127	Inversiones
28	750127	35%	262545	1012672	Inversiones

Plan Financiero: Aspectos Prácticos

Tratamos en formato de preguntas y respuestas algunos aspectos prácticos:

- **Qué edad es óptima para empezar?**

No existe un criterio de “*óptimo*” en este caso ya que influyen demasiado las circunstancias personales.

De todos modos hay algunos criterios que pueden ser tenidos en cuenta:

- a) Con **menos de 20 años** sería conveniente que cuente con el apoyo de su padre o de alguna persona que haga las veces de “mentor”. Aún se ha vivido poco del “mundo real” y es bueno tener un consejero para las primeras etapas. Lo positivo de empezar a edad tan temprana es que los resultados definirán el rumbo de toda la vida.
- b) Con **más de 20 y menos de 35 años** puede ser una edad ideal donde se combina cierta madurez y experiencia, con una gran disponibilidad de tiempo para sacar el máximo rendimiento a una vida dedicada a la inversión.
- c) Entre **35 y 50 años** se encuentran las personas con mayor experiencia, conocimientos y madurez. Casi con seguridad son los que avanzarán con mayor velocidad en el cumplimiento de las metas.
- d) Más de **50 años** es una edad estupenda para integrar a los hijos – seguramente jóvenes adultos- en la experiencia. Además de poder aprovechar aún vital una gran parte de los resultados, cumplirá un rol de “mentor” heredando a los hijos un conocimiento formidable.

- **Puedo empezar con un monto menor?**

No es aconsejable que se considere “iniciado” el Plan con un monto menor al sugerido.

Lo ideal, si no tiene el monto requerido, es que lo ahorre o realice algunos “ciclos previos” hasta que llegue al mismo.

Tenga presente que la base misma del Plan consiste en un **cambio de hábitos y conductas**, tanto por vía experimental (práctica) como teórica (estudio) y el **cumplimiento de metas financieras** es parte esencial de este proceso.

Reunir el monto inicial es la primera meta !!

De todos modos tenga presente lo que hemos aclarado arriba en relación a los diferentes “*poderes adquisitivos*” de las monedas locales. Para un uruguayo iniciarse con **\$ 20.000** (uruguayos) o para un chileno hacerlo con **\$ 500.000** (chilenos) les da una base aproximadamente similar, PESE a que no se trate exactamente de **U\$S 1.000**.

- **Puedo empezar con un monto mayor?**

No tiene mucho sentido y hasta **puede ser contraproducente** para Usted.

Los tres primeros ciclos son de una exigencia casi “*salvaje*” (por razones psicológicas, metodológicas y de aprendizaje) y si Usted tiene que generar el 50% de rendimiento para U\$S 10.000 sin tener la práctica y conocimientos para ello **no lo va a conseguir** y se va a desanimar.

Por otro lado, si opta por empezar en el **ciclo 10** (que se inicia más o menos con ese monto) estará trabajando en un escenario para el que **no está preparado** y aumenta sus probabilidades de perder dinero —en vez de ganarlo—.

De todos modos, en casos **muy especiales** (personas con conocimientos o prácticas avanzadas), estas opciones serían posibles, pero ellos están en condiciones de adaptar el plan a su situación personal. Si Usted se considera “*financieramente analfabeto*” siga las reglas y la estructura sugerida porque no ha sido diseñada “*por casualidad*” sino que siguen un esquema preparado por gente con más experiencia que Usted en este proceso.

No va a llegar antes por empezar con más dinero, va a llegar antes si es muy exitoso en cumplir los ciclos previstos —y si es muy exitoso será porque tiene las habilidades, aptitudes y conocimientos que le permiten avanzar a mayor velocidad—.

Además este es un proceso similar al que sigue un artista. El pintor al principio sigue las reglas de la Academia pero, adquirida su madurez en el arte de la pintura, se atreve con confianza a innovar en los colores o enfoques de su arte. Dése un tiempo para sentirse “seguro” en lo que está haciendo y luego agregue fondos para acelerar el proceso si así lo desea.

En principio **NO viole “las reglas”** ya que las mismas tienen un **sentido pedagógico** y están basadas en experiencias REALES de **inversores REALES** y saben perfectamente por qué lo obligan a este juego de metas en las primeras etapas.

- **Cómo separo mi Fondo de Inversión de mis cuentas personales?**

El modo más sencillo y práctico es que **abra una cuenta bancaria** (caja de ahorro o cuenta corriente, lo que resulte más económico en su país) y deposite el monto en ella.

Esto le permitirá hacer retiros cuando va a realizar inversiones y hacer depósitos cuando recupere esas inversiones y sus utilidades.

Personas muy prolijas o con los conocimientos adecuados (quizás un contador o contable), pueden darse el lujo de utilizar las mismas cuentas llevando un sistema de contabilidad por separado, pero en el resto de los casos el mejor consejo es que lo haga en una cuenta independiente.

Es muy importante que “*psicológicamente*” su Fondo de Inversión **NO esté mezclado con sus cuentas personales**. Imagínelo como una persona diferente a Usted mismo. Ese es el mejor sistema.

Como verá más adelante, en algún momento del futuro, incluso terminará creando una **sociedad legal independiente** para manejar estos fondos, pero en las primeras etapas le basta con tener una cuenta bancaria, separar allí los fondos y nunca mezclar su dinero personal con el dinero del “Fondo de Inversión”.

- **Cómo llevo la Contabilidad?**

Este es un tema **muy importante** y que tiene que ver con el propio proceso de aprendizaje.

Desde ya que en el futuro (próximo) su contabilidad la llevará un profesional (contador o contable), pero casi con seguridad al principio va a moverse con una contabilidad “*de almacenero*”.

Inicialmente, como los montos involucrados son pequeños y la complejidad de las cuentas no es excesiva, las mínimas aptitudes que cualquiera posee le alcanzarán para esto.

Sin embargo, una de sus primeras obligaciones será adquirir “*cultura contable*” (hay varios **Informes Técnicos** disponibles para esto).

Un ejemplo le señalará la importancia de esto: Si Usted realiza una inversión y recupera “*dinero en efectivo*”, contabilizarlo es sencillo (\$10 valen \$ 10)... pero, a partir de cierto nivel sus inversiones pueden estar afectadas en ACTIVOS FISICOS o INTANGIBLES que deben ser “*valorizados*”.

El día que compre un cuadro o una joya o un automóvil (o una marca o una licencia), en su cuenta bancaria no tendrá “dinero” pero en su balance tendrá un “activo” que estará valorizado con diferentes criterios (*precio de compra, precio de mercado, valuación ajustada a normas*).

Es muy posible que al principio sólo cuente “dinero” para medir si da por concluido un ciclo y se inicia en el siguiente, pero en el futuro ya no verá más “dinero” sino que **tendrá que computar** “activos” en su balance.

Por otro lado, ciertos bienes van perdiendo su valor mientras más los conserve en su poder (y con otros ocurre lo contrario). Una joya o un cuadro pueden subir de valor, en tanto que una casa, un auto o un ordenador “*pierden*” valor con cada día que pasa y muchas veces, mientras más los conserve en su poder, más dinero estará perdiendo, pero eso no lo “*ve*” en su cuenta de banco **sino en su balance**.

Hoy puede tener poca o ninguna idea de esto... en el futuro **se convertirá en un experto !!** (aunque materialmente no lleve Usted su contabilidad sino que lo haga un profesional en la materia).

- **Cómo computo los gastos del Proyecto?**

Otro **punto importantísimo** y vinculado al anterior.

Al principio le puede convenir “*subsidiar*” a su propio Fondo de Inversiones, pero en algún momento –y a medida que se vaya profesionalizando-, el Fondo tendrá que soportar sus propios costos.

Supóngase que va a visitar una persona para evaluar un potencial negocio. Antes de hacerlo habrá llamado por teléfono, usó tiempo personal, luego fué en su vehículo, pagó el combustible y el estacionamiento, quizás pagó unos cafés o un almuerzo.

Esos son **gastos** y no los hubiera hecho en su vida actual, si no estuviese manejando el Fondo de Inversión !!

Pero, si en las primeras etapas le “*carga*” ese gasto al Fondo, puede que se le haga más difícil terminar un ciclo para pasar al siguiente. En una pequeña “*trampa*” Usted estará subsidiando al Fondo de Inversión al principio.

Luego, cuando las cosas estén más claras y tenga los negocios más definidos, hará que el Fondo le “*pague un sueldo*” por su trabajo, le reconozca los gastos en que incurra, etc.

El consejo es que al principio **no le cobre al Fondo sus gastos...** ya tendrá tiempo de hacerlo cuando esté más organizado y comprenda mejor lo que está haciendo.

- **Qué plazo es razonable para cumplir cada ciclo?**

Aunque es natural que al principio uno se sienta presionado para terminar cada ciclo a gran velocidad, este **no es un tema tan importante como parece**.

Al aprender a andar en bicicleta todo el secreto es conseguir el equilibrio que permite conducirla... luego de eso “*anda en bicicleta*”.

En un programa para aprender a ser un inversor, lo importante es aprender a “*ser inversor*”, lo demás viene por añadidura.

Personas que pueden tardar años en completar los primeros ciclos, tal vez consigan consolidar sus procedimientos y las etapas posteriores las realicen a velocidad luz.

Personas apresuradas que queman etapas sin aprovecharlas para autoformarse de un modo efectivo, pueden parecer muy “rápidos” al principio –que es sencillo- y quedan atoradas en las etapas posteriores en las que, los conocimientos adquiridos, empiezan a ser esenciales.

- **Cómo organizo mi capacitación o los negocios?**

Es casi imposible –en un Programa general- realizar estas especificaciones para cada caso concreto.

Si Usted tiene formación contable o financiera, no necesitará profundizar en ella, pero seguramente necesitará hacerlo en aspectos legales o de negocios. Por el contrario, un abogado se sentirá cómodo en temas legales, pero deberá preocuparse por los temas contables y financieros.

Respecto a los negocios, cada persona y cada país, presentan diferencias sustanciales. Negocios factibles en Panamá, no existen en Chile, operaciones interesantes en España pueden resultar inadecuadas o imposibles en Uruguay.

Por eso, hemos “modelizado” las etapas basándonos en mercados universales (pequeños negocios, automotores, inmuebles e inversión) aunque en la práctica cada persona pueda desarrollar las oportunidades que estime más ajustadas a su caso.

De todos modos, los inversores expertos que nos han brindado su apoyo para elaborar la documentación de soporte, no sólo nos suministran “*ejemplos*” sino “*estructuras y modelos de negocios*” que pueden ser aplicados a diferentes mercados y circunstancias.

Plan Financiero: Análisis de las Etapas

El Plan se divide en **CINCO (5) ETAPAS**. Cada una de ellas persigue diferentes objetivos y posee diferentes niveles de dificultad.

Etapas: Aprendizaje

Cariñosamente conocida como “**visita a la morgue**”, porque es el equivalente a esta etapa particular de la carrera de Medicina.

Dicen quienes han cursado esa carrera que allí se dividen las aguas y sólo los que son capaces de dominar sus emociones pueden continuar con la carrera luego de las prácticas en tan tétrico lugar.

Esta etapa cumple la misma función:

- Algunos sentirán que se descorre un velo que tenían ante sus ojos y que ahora ven todo con claridad, son los “*inversores innatos*”, aquellos que “*poseen el don*” aunque no lo sabían hasta este momento.
- Otros, considerarán que “*hacer negocios*” no es para ellos, volverán a meter el dinero del Fondo de Inversión en su bolsillo y regresarán a sus cosas cotidianas.
- Algunos más, contagiados de entusiasmo pese a las dificultades, trabajarán con método y constancia y adquirirán las habilidades y conocimientos que necesitan.

Esta etapa puede durar entre **un año y medio y tres años**.

En la misma debe desarrollar habilidades de trato con la gente, detección de oportunidades de mercado en pequeña escala, incorporar conocimientos básicos de contabilidad y comprender la dinámica de entrada y salida en las inversiones.

Tanto para esta etapa como para la siguiente le puede resultar de suma utilidad el **Informe Técnico 55 (IT-55) “Trucos y Consejos para Pequeños Negocios”** (e intercambiar mucha información en el Foro de Inversores)

Etapas: Negocios Pequeños

No existe una diferencia muy marcada entre esta etapa y la anterior. La diferencia principal es que en algún punto –y consideramos que los tres ciclos exigentes del principio son suficientes-, Usted se puede considerar “aprobado” y empezar a jugar en serio este juego.

Si ha sido capaz de multiplicar prácticamente **por tres** su capital inicial (empieza el **ciclo 4** con unos **\$ 2.800**) ya no es ningún novato.

Esta etapa puede durar entre **dos y cinco años**.

El secreto es fortalecer la comprensión de los principios contables, el análisis de rentabilidad de los proyectos, la evaluación del riesgo y la negociación.

También debe trabajar en el conocimiento de temas fiscales y societarios –que serán importantes para la etapa siguiente- y comprender el uso de activos intangibles para consolidar el valor en los proyectos.

Al finalizar esta etapa, debe sentirse cómodo como inversor y tiene que haber desarrollado habilidades y experiencia en buscar oportunidades, negociar con terceras

partes, ingresar y retirar dinero de negocios puntuales. También tendrá muy claro el modo de calcular la rentabilidad real de un negocio, el modo de llevar una contabilidad ordenada y de utilizar un flujo de fondos eficiente.

Etapas Tres: Negocios Medios

Para esta altura Usted ha multiplicado **por siete** el capital inicial (empieza el **ciclo 9** con casi **\$ 9.000**) y quizás –y muy probablemente- haya descubierto algunos “nichos” sumamente interesantes que le han permitido cumplir estas metas.

Sin embargo, si se queda en el nivel de los “*pequeños negocios*”, no llegará al objetivo final en los plazos fijados, tendrá que realizar una metamorfosis (si es que no la ha hecho antes por la propia dinámica de los acontecimientos) y aprender nuevas habilidades.

En el **aspecto financiero**, por extraño que le parezca el tema le resultará más sencillo que en la etapa anterior, mientras que empezó como “inversor” con una suma insignificante (y eso es más difícil que empezar con más dinero), ahora inicia esta etapa con un monto razonable –unos \$ 9.000-, pero tendrá que enfrentar un nuevo “león”.

Mientras que la dificultad en la etapa anterior fue la negociación y detección de oportunidades, la comprensión de temas contables y financieros básicos y su propio cambio en la personalidad para adaptarla al mundo de los negocios, en esta etapa, sus habilidades de inversor están muy fortalecidas pero debe lidiar con **los impuestos**.

Por el pequeño volumen de sus negocios previos, el tema impositivo habrá sido absorbido en sus finanzas personales, a partir de este punto el tamaño de sus operaciones lo llevará a conocer en profundidad las delicias del “*socio estado*” reclamando su parte.

A capitales mayores, negocios mayores. El problema de los “negocios mayores” es que caen en categorías impositivas que pueden resultarle muy beneficiosas –o perjudiciales- según cómo las enfrente.

Esta etapa ha sido modelizada como “*negocios automotores*” porque con un capital de \$ 9.000 Usted puede empezar a comprar y vender vehículos obteniendo una utilidad en ese proceso. También aclaramos que cada quien usará su mercado y su fórmula de negocio.

De todos modos –y utilizando nuestro modelo-, podrá advertir las circunstancias que marcan esta etapa:

- a) Automóviles o negocios equivalentes pueden dejar –como promedio razonable- una utilidad del **10%** por operación.
- b) Cumplir las metas del período implica realizar unas **tres operaciones** al principio (**ciclo 9**) y unas **ocho operaciones anuales** al finalizar la misma (**ciclo 15**).
- c) Esto significa que facturará unos **\$ 30.000** al inicio del período y alrededor de **\$ 150.000** al final del mismo. (con utilidades esperadas de **\$ 10.200**)

Mientras una **EMPRESA** puede imputar los gastos a sus operaciones –y minimizar el pago del impuesto a las ganancias (o rentas)- un particular no puede hacerlo !!

En esta etapa –en algún momento dentro de la misma- su Fondo de Inversiones se convertirá en una **SOCIEDAD** (la más conveniente dentro de su régimen legal) y Usted pasará a ser un verdadero experto en **IMPUESTOS**.

Mientras en la etapa anterior se acostumbró a manejar “*dinero en mano*” a partir de ahora su Fondo de Inversión manejará “*activos*” y quizás no los convierta nunca en dinero –salvo esporádicamente- para evitar o minimizar el costo del impuesto a las ganancias.

Es una etapa muy sencilla en lo relativo al cumplimiento de las metas financieras pero **muy compleja** en el aprendizaje de temas **legales y fiscales**. El punto es que no podría seguir creciendo a niveles mayores si no comprende estos temas en profundidad.

Esta etapa puede durar entre **tres y siete años**.

Etapa Cuatro: Negocios Mayores

En algún momento el modelo anterior, basado en negocios de aproximadamente \$ 10.000 cada operación (con un 10% de utilidad) se empezará a tornar engorroso y a absorber demasiado tiempo.

En ese punto tenemos que pasar a los “*negocios mayores*”. Estos han sido modelizados con el mercado inmobiliario.

Ingresa a esta etapa (**ciclo 16**) con **\$ 45.000**. En algunos países quizás deba esperar un poco más para encararla –caso de España donde el mercado inmobiliario es más caro-, o utilizar algún otro segmento equivalente (obras de arte?, joyería?).

Encara esta etapa con poco capital inicial –para el modelo de negocios que debe enfrentar- pero con una gran experiencia, un manejo ajustado de temas legales y fiscales y varios años de hacer negocios a cuesta.

Pese a que cambia de mercado, partes, modalidades y plazos –y esto es un engorro-, puede tener plena confianza que la experiencia que trae vale por todo lo que no conoce y deberá aprender. Usted **ya es un inversor sofisticado** y únicamente ha cambiado de modelo para poder hacer negocios más grandes y lograr sus resultados con más velocidad.

Esta es una etapa **muy sencilla** en lo financiero –y en lo operativo- y el único objeto de “*pasearlo*” por ella es que, con relativamente pocas operaciones –y en un mercado bastante simple y muy fluido- pueda acumular capital para la siguiente etapa.

Posiblemente muchos hayan encontrado modelos de negocios **tan rentables** en la etapa anterior –o en esta- que luego decidan no seguir adelante con el Programa y logren sus metas en estos mercados.

Las habilidades a adquirir son sin embargo **muy importantes**... aprenderá técnicas de apalancamiento financiero, tendrá que consultar y contratar buenos asesores –habilidad que será crítica para la etapa siguiente- y tendrá que presentar proyectos y negociar con bancos y otros agentes financieros –con los que volverá a encontrarse nuevamente en la etapa siguiente-.

Esta etapa puede durar entre **tres y ocho años**.

De todos modos, para quienes gusten de la experiencia, cuando llegue a contar con unos **\$ 250.000 (ciclo 24)** estará en condiciones de “dar el salto” a la siguiente etapa... las **inversiones financieras**.

Etapa Cinco: Negocios Mayores

Como ya dijimos, muchos se habrán sentido tan confortables en alguna etapa anterior que posiblemente sean pocos los que lleguen a este desafío.

En algún momento de la etapa anterior –o bien en ésta- posiblemente **deje por completo su actividad actual** para dedicarse ciento por ciento a “*ser inversor*”. Hace rato que su “sociedad de inversiones” le cubre los gastos del negocio y hasta le paga un sueldo –único modo eficaz de convertir **ganancias en gastos** a los fines impositivos mientras acumula activos-

Este es el mundo para “*inversores puros*” y se requiere **gente con capital** –el suyo será ridículo en comparación a los que necesita, pero su experiencia a este momento vale por diez veces lo que lleva en el bolsillo-, **nervios de acero** –ya los tendrá-, una fina percepción para **evaluar negocios** –aquí seguirá aprendiendo siempre- y una gran **capacidad negociadora** y de relación.

Todo lo que aprendió de sociedades, impuestos y finanzas en las etapas anteriores prácticamente **no le servirá de NADA** (aquí juegan tiburones y Usted llega como una humilde piraña de agua dulce a lo sumo) y tendrá que estudiar **EN SERIO** o haber aprendido a encontrar **muy buenos asesores**, pero por otro lado, la experiencia acumulada le servirá de guía y faro para dirigir sus pasos con prudencia.

El tema financiero puro es un mundo muy amplio y comprende desde negocios “bastante” seguros a ruletas rusas sólo aptas para suicidas. Tendrá criterio para diferenciar unos de otros.

También es el universo donde se puede multiplicar el dinero por diez en un solo “*pase mágico*” y donde muchas veces el ganador no arriesga un centavo, sino que simplemente encuentra una oportunidad y junta a las partes (business maker).

Las habilidades de negociación, trato con bancos y financistas, armado de operaciones y todo lo que aprendió antes, será aplicado aquí con nivel de maestría.

Las personalidades influyen mucho y algunos se concentrarán en negocios rentables pero muy seguros y otros estirarán el factor riesgo al máximo. Si ya conoce el dolor de perder dinero (ojalá que sí), tendrá ajustado su radar para evitar repetir malas experiencias en esta etapa donde estarán en juego sumas importantes.

Luego de explorar diferentes opciones de este mercado (nuevo para Usted en las primeras etapas), terminará concentrándose en aquel segmento en el que se sienta más cómodo, en el que su network sea más efectivo y consiga asesores que puedan ayudarlo con los problemas prácticos.

Esta etapa puede durar entre **tres y cinco años**.

Plan Financiero: Advertencia para Principiantes

Puede parecerle increíble que **USTED** esté leyendo que va a manejar en algún momento del futuro próximo cifras de **\$ 250.000 o \$ 500.000 o \$ 1.000.000**.

Tiene razón!

Usted no puede ni imaginar **AHORA** cómo se gana –y se administra- ese dinero sencillamente porque **nunca se entrenó para ello**.

De todos modos tiene que sacarse esta duda de su mente por el momento... que sepa **A DONDE SE DIRIGE** es lo único que necesita saber por el momento (ya llegará a cada etapa paso a paso)... el problema ahora es regresar al mundo real.

Ocúpese ahora de algo que es **mucho más difícil** que formar un fondo de un millón (y ya verá que es cierto) y es cómo manejar eficientemente miserables **\$ 1.000**.

El **80% del esfuerzo** de este programa está en el **PRIMER CICLO** y el **90%** de toda la dificultad se concentra en la **ETAPA DE APRENDIZAJE** (tres primeros ciclos)... todo lo que sigue es sencillo.

Si es capaz de **ponerse en movimiento ahora** y en unos pocos meses –o en un año- ha conseguido que su “*Fondo de Inversión*” le rinda el monto fijado en la primera meta, tenga la **certeza absoluta** que lo va a poder cumplir en **TODOS LOS CICLOS** –y cada uno será más sencillo que el anterior- aunque hoy le resulte increíble o imposible de creer.

Esto es tan sencillo (o tan difícil) como aprender a andar en bicicleta... cuando aprende el modo de equilibrarse “*ya anda en bicicleta*”... lo que sigue sólo es el **camino a recorrer**.

El **80% de la dificultad** es ponerse en movimiento. Tan simple como eso. El resto es marcha pura.

Disfrútelo. Le garantizo que va a divertirse y valdrá la pena levantarse cada día.

En Resumen

- 1) Lea y relea cuidadosamente y **VARIAS VECES** los Informes Técnicos (IT) **51 y 52**.
- 2) Si se decide a trabajar por su independencia financiera, hágalo ahora mismo, pero **hágalo EN SERIO**. No es un juego, es un compromiso con Usted mismo y su futuro.
- 3) Separe su “fondo de inversión”. Si no lo tiene su primer tarea es formarlo. Recién cuando haga esto puede considerar que **ha comenzado**.

- 4) **Cumpla las metas!!**, las metas son su desafío y la guía que lo llevarán paso a paso al resultado final. Tiene un plazo máximo de un año por meta o tiene que cubrir la diferencia para seguir (aunque ya verá que las cumple antes).
- 5) **Prepárese !!**, recuerde que no nos educaron para entender el dinero y los modos de invertirlo de modo inteligente. Tendrá que estudiar y aprender muchos conceptos nuevos e incluso nuevos enfoques para cosas que ya sabe.
- 6) **Disfrútelo**. Está por ingresar a un mundo apasionante y descubrirá cosas que jamás imaginó. Tenga calma, sea ordenado, gane.
- 7) Y recuerde, hace esto para ser **una persona mejor**. Su función será crear riqueza para Usted y para otros. No es una tarea menor, llévela adelante con criterio, nobleza, constancia y absoluta determinación.

Consejos Finales y Despedida

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Le adjuntamos un breve detalle de los documentos dispuestos para facilitarle la tarea.

Informes Técnicos (IT) – Serie “Inversor Inteligente”
 (Puede encontrarlos en: http://www.psp-sa.com/Prod_inftec.htm)

Etapas Introdutorias: Principios Básicos e Imprescindibles

Documento	Síntesis Contenido
IT-50: El día que le di un millón de dólares a mis hijos	Resumen inicial de las dificultades y dilemas que debe enfrentar una persona que desea ser “ <i>financieramente independiente</i> ”. Es la síntesis de una nota publicada en el Newsletter NE&P.
IT-51: Tips: Mentalizándonos para el Cambio Financiero	Un documento orientado a la motivación del futuro inversor y una revisión anticipada de los problemas y emociones que habrán de acompañarlo en el futuro.
IT-52: Conceptos: Plan Financiero (Explicación Avanzada)	Detalle de cada una de las Etapas que conforman el Plan, Objetivos y Metas. Esencial para comprender la dirección de las acciones a desarrollar paso a paso hasta la meta.
IT-53: Herramientas y Conceptos Básicos para el Inversor	Los conceptos que no puede ignorar si desea convertirse en un inversor profesional. Aprenderá la diferencia entre activos y rentabilidad. Como inversor no busca activos, sino rentabilidad. Conceptos de TIR y VAN. Evite perder el tiempo y cometer errores por desconocer el ABC del inversor profesional .
IT-54: Conceptos: Criterios de Entrada y de Salida	Los inversores saben dos cosas fundamentales: El negocio se hace “ al entrar ” –caso contrario no es negocio, es riesgo puro- y, no existe negocio real si no se conoce el “ modo de salir ” de él para recuperar el capital invertido y la utilidad. Si no sabe cómo entrar y cómo salir de un negocio no es inversor, es un improvisado.
IT-55: Negocios Pequeños: Trucos y Consejos para Pequeños Negocios	Un catálogo de ideas, casos prácticos y estructuras. Los cuatro modelos básicos para hacer pequeños negocios y la estrategia de Microbanco que puede adaptar a su caso. Este es el documento esencial para superar eficazmente los primeros ciclos del Programa.

Fase Uno: Ingresando al Mundo de los Negocios e Inversiones

Documento	Síntesis Contenido
IT-60: Tips: Negociación para Inversores (I- Introducción)	Muchos nos consideramos “grandes negociadores” pero sólo somos improvisados en la materia. Entienda en profundidad la estructura de negociación (juego de inicio, juego del medio, juego del final). Si quiere ser un inversor profesional tiene que ser un negociador profesional .
IT-61: Tips: Negociación para Inversores (II- Avanzado)	Aprenda a ampliar sus opciones de negociación . Introducción a la Teoría de los Juegos y detección de áreas de ganancia conjunta para las partes. Principios de Negociación cooperativa.

IT-62: Conceptos: Plan de Negocios y Análisis de Proyectos	La vida de un inversor profesional no es otra cosa que la permanente evaluación de proyectos . Elementos básicos de todo negocio, Lista de Control para detectar puntos débiles, factores críticos en la determinación de la rentabilidad.
IT-63: Tips: Administración del Riesgo	El riesgo es el agua y el aire de un inversor. En algunos casos el riesgo tiene que correrse indefectiblemente y en otros puede trasladarse a un tercero . Comprenda cómo se determinan los riesgos y qué coberturas son aplicables a los diferentes casos.
IT-64: Negocios Medios: Consejos para el Mercado Automotor	Consejos y sugerencias para los “Negocios Medios” tomando como referencia y base los negocios automotores –aunque deba adaptarlos en su caso particular-. Análisis para desarrollar exitosamente esta etapa crucial en el Programa.
IT-65: Conceptos: Principios Básicos Contables	Rápidamente el “dinero físico” que está acostumbrado a manejar desaparecerá detrás de las inversiones concretas. Activos y Pasivos, valuaciones y flujo de caja pasan a convertirse en el lenguaje cotidiano del inversor .
Fase Dos: Consolidando el Rol de Inversor	
Documento	Síntesis Contenido
IT-70: Negocios Mayores: Consejos para el Mercado Inmobiliario	El mercado inmobiliario es un pasaje inevitable de su Programa. Es sencillo, tiene volumen y liquidez. Sin embargo hay diferencias entre operar con terrenos, departamentos, casas u oficinas. Hay diferencias entre inversión para renta y compra-venta inmobiliaria. Los consejos más completos suministrados por los más hábiles operadores inmobiliarios de tres diferentes países.
IT-71: Tips: Uso eficiente de Sociedades y Compañías	Las pequeñas inversiones pueden manejarse a nivel individual. Pasado cierto nivel, el manejo de los riesgos del negocio y los temas fiscales aconsejan la administración de los mismos desde sociedades. Comprenda y conozca todos los “trucos y consejos” vinculados al tema de las sociedades y corporaciones . Cuándo hacerlas y cuándo no –y cómo-.
IT-72: Conceptos: Análisis de Estados de Resultado	Analizar proyectos de terceros implica poseer dos habilidades en paralelo: La comprensión del negocio y su modelo y la comprensión clara de sus números fundamentales. Con la contabilidad controla su negocio, con el Estado de Resultados comprende el negocio de los otros .
IT-73: Tips: Marcas, Patentes y otros Activos Intangibles	El inversor inteligente es capaz de objetivizar el valor de un proyecto y de crear valor de la nada . Los intangibles – marcas, patentes, licencias- son el cimiento que le permitirá crear valor en donde antes no existía.
IT-74 Conceptos:	Lo que resulta un negocio formidable en un mercado nuevo

Estrategias competitivas de mercado (I)	o en expansión, puede equivaler a un suicidio en un mercado maduro. Entender la clave competitiva de los mercados resulta un conocimiento insoslayable para el inversor maduro. La base de estos Informes la encontrará en las enseñanzas del Maestro Michel Porter .
IT-74: Conceptos: Estrategias competitivas de mercado (II)	Quién entiende cómo funcionan los mercados y cómo compiten las empresas poseen la “varita mágica” en el mundo de los negocios. Un potencial “business maker” conoce a fondo la naturaleza de los mercados y aprovecha a fondo sus oportunidades. Aprenderá a pensar en la misma sintonía con la que piensan los profesionales.
IT-75: Tips: Selección y Contratación de Asesores	Los negocios en mercados estandarizados –como los que ha conocido hasta ahora- poseen reglas sencillas y al alcance de cualquiera. El salto al mundo de la inversión más sofisticada requiere de contar con un adecuado equipo de asesores . Qué asesores va a necesitar y con qué criterios debe seleccionarlos?, cuándo empezar esta tarea?, Cómo vincular su interés al éxito de su proyecto y asegurarse su máximo empeño y fidelidad?
Fase Tres: Inversiones Avanzadas	
Documento	Síntesis Contenido
IT-80: Inversión Bursátil: Introducción y Conceptos	La bolsa es uno de los canales más dinámicos de inversión financiera. Sin embargo es un mundo nuevo, con un lenguaje especializado y reglas de juego diferentes a las que conoce .
IT-81: Tips: Análisis de Fondos de Inversión	Los Fondos de Inversión constituyen una alternativa bastante segura de obtener elevados rendimientos. Analizar un fondo, sus rendimientos y oportunidades es todo un arte y, como todo arte tiene sus reglas . Comprenda las bases de este instrumento de inversión que usará en el futuro.
IT-82: Inversión: Principios de la Inversión de Riesgo	Quienes se insertan en una etapa temprana en ciertos negocios, corren elevados riesgos pero pueden multiplicar su inversión por diez o por cien en corto plazo. Qué es la inversión de riesgo ?, cuáles son sus reglas y estructura?, dónde buscar oportunidades en este segmento?, qué prevenciones deben tenerse?
IT-83: Inversión: Criterios para las Inversiones Internacionales	Algunos países son demasiados pequeños para un inversor que crece, otros están demasiado estabilizados. Formamos parte de una región con innumerables oportunidades . Explorarlas abre escenarios que podemos necesitar para expandirnos en el mundo de los negocios.
IT-84: Cartera (Portfolio) de Inversiones	A partir de cierto punto el inversor maneja varias inversiones de modo simultáneo, armando de un modo inteligente la cartera de inversiones el riesgo se administra de un modo eficiente. Ciertas inversiones seguras “cubren la espalda” de otras inversiones más riesgosas. Qué principios y reglas son aplicables al armado de una cartera de inversiones

	eficiente y rentable?
IT-85: Inversión: Uso de Fideicomisos	Ciertos proyectos requieren independizar el capital de los aportantes, por razones fiscales en muchos casos los montos de un proyecto deben estar bajo su control, pero fuera de su propiedad. En otras ocasiones hay que brindar seguridad a otros inversores a la hora de integrar los fondos que necesita un proyecto. Los fideicomisos son la herramienta legal y financiera que se utiliza en estos casos. Principios y consejos para utilizarla de modo eficiente.
IT-86: Inversión: Futuros y Derivados	El mundo financiero es sumamente sofisticado y ha desarrollado complejas estructuras que permiten distribuir el riesgo o rentabilizar eventos futuros. Los mercados de futuros y derivados son los mayores mercados financieros del mundo . Conocer cómo operan es una tarea imprescindible de un inversor avanzado.

Está por iniciarse en una experiencia atrapante.

Vívala con emoción.