

MARIO CAPE

EL INVERSOR

 **BOLSILLO**

ARGENTINO

SEGUNDA EDICIÓN

El único libro de inversiones
pensado por y para la clase media



"Un libro de gran ayuda para ingresar al mundo de la Bolsa. Si hay segunda parte espero más tips."

— **Daniel de Morón**

"Está muy bueno el libro y es sencillo de leer. Muy recomendable para mejorar las finanzas cotidianas."

— **Fernando de Buenos Aires**

"Excelente libro para ahorrar en los gastos corrientes y luego capitalizarlos en la bolsa de valores."

— **Federico de Ballester**

"Un muy buen punto de partida para el neófito en finanzas personales y mercados. Fluido y entretenido."

— **Javier Rodríguez**

"Muy bueno, tiene un enfoque muy interesante para un tema tan complejo."

— **Omar de Bahía Blanca**



AUTORES DE ARGENTINA

"Muy bueno, me hizo reestructurar el concepto de mi economía personal."

— **Néstor de Buenos Aires**

"Me encantó el libro, muy recomendable."

— **Valentina de Neuquén**

"Ayudó a mi sobrina de 11 años a tomar su primera decisión financiera."

— **Cintia de Lanús**

"El libro me ayudó a iniciar en el ambiente de las finanzas pero también a controlar gastos."

— **Pablo de Colegiales**

"Me encantó, muy útil y fácil de entender la información que da, y también fácil de llevarla a la práctica."

— **Carlos de Banfield**

"Está bueno y de ágil lectura por el lenguaje sencillo y anecdótico. Cuando hice un curso de finanzas me costó entender algunas cosas, pero con el libro pude cerrar las ideas."

— **Sol de Villa Real**

**El Inversor
de Bolsillo**
argentino

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

MARIO CAPE

El Inversor de Bolsillo

argentino

Segunda Edición



EDITORIAL AUTORES DE ARGENTINA

Cape, Mario

El inversor de bolsillo / Mario Cape. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Autores de Argentina, 2018.

150 p. ; 20 x 14 cm.

ISBN 978-987-761-418-3

1. Finanzas. I. Título.

CDD 332.024

EDITORIAL AUTORES DE ARGENTINA

www.autoresdeargentina.com

Mail: info@autoresdeargentina.com

Diseño de portada: Justo Echeverría

Ejemplar para uso exclusivo de la persona indicada en las marcas de agua.

Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización.

Ley 11.723 Art. 9 y anexos

Queda hecho el depósito que establece la LEY 11.723

Impreso en Argentina – *Printed in Argentina*

Agradecimientos

La tarea de escribir un libro no es nada sencilla... y mucho menos lo es poder escribir los agradecimientos sin que nadie se ofenda. Antes que nada tengo que agradecer a mi familia, en especial a mi esposa Faby, que aunque no siempre entendieron lo que estaba haciendo no dejaron de apoyarme.

Tengo que agradecer también a todos los que dedicaran de su tiempo y conocimiento en el mundo bursátil, en primer lugar a Javier Rodríguez, mi compañero de asambleas, mi mentor y operador..., un verdadero crack. También a Damián Brik, que muy generosamente me ayudó con su ánimo y consejos, un gigante en el mundo bursátil y editorial. Y no quiero dejar de mencionar a Mariano Turk, una de las personas que más sabe de bolsa y que lo explica para que lo entienda un simple niño de jardín de infantes, y además de todo eso, es de las personas más generosas que me tocó conocer.

También quiero agradecer a mis “compañeros de armas”, gente con la que trabajé lado a lado y me ayudó siempre, como Fede “Miky” Ivoskus (el único que me dijo sí, hacé el libro), Diego Chirico, Laura y Carlos, Gabriel y Sol, Matías y Sabrina, “Luli” y tantos otros que seguro me estoy olvidando.

Y como ya para esta altura se ofendieron, voy a mencionar a mi familia: Carlos, Nora, Andrea, Leonardo, Claudia, José, Cynthia, Lalo (que le inventó el apodo de “Inversillo”), los abuelos, y tantos otros. También, quiero agradecer a los escritores de los 35 libros que leí para poder formarme en inversiones, y por supuesto, a todos los que se van a tomar el tiempo de leer este libro, y cooperarán con sus observaciones y sugerencias constructivas. Dado que no creo tener la verdad absoluta, pueden escribirme libremente a elinversordebolsillo@gmail.com y enviar todo comentario, ya sea mejoras, errores (seguro que los hay) o cualquier acotación que consideren.

Más info en www.elinversordebolsillo.ml

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

Índice

INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO I	
Cinco fuerzas que dominan nuestras vidas	15
SECCIÓN I	
CÓMO MEJORAR NUESTROS INGRESOS	23
Capítulo 2	
Jefe, quiero mi aumento	25
Capítulo 3	
¿Por qué invertir?	37
Capítulo 4	
Opciones de inversión.....	43
Capítulo 5	
La educación... ¿La mejor inversión?	55
Capítulo 6	
La bolsa. ¿Qué es eso?.....	63
Capítulo 7	
Cómo ganar dinero en la bolsa	79
SECCIÓN 2	
UNA BUENA DEFENSA	107
CAPÍTULO 8	
¿Qué pasó con mi aumento?	109
CAPÍTULO 9	
Llegaron las facturas... Ni de manteca ni de grasa, ¡de luz y gas!.....	115

CAPÍTULO 10	
Seguros. ¿Seguro que gano, o seguro que pierdo?.....	125
CAPÍTULO 11	
Tarjetas de crédito ¿Amigas o enemigas?	133
CAPÍTULO 12	
Llegaron las vacaciones y la hora de distraernos ¿Se acabó el ahorro?	139
CAPÍTULO 13	
No lo tire, ¡véndalo!.....	145
CAPÍTULO 14	
El tiempo es dinero, por lo tanto ¡ahórrelo!.....	153
CONCLUSIÓN	159

Introducción

Bueno, debo reconocer que esta parte me pone bastante nervioso. Seguramente este hojeando esta introducción para decidir si comprar este libro o no, o quizás ya lo compró para ver “qué onda”. En esta parte los escritores suelen presentarse, contar todos sus logros académicos y laborales, afirmando que tienen el secreto para hacerse millonarios...

Debo confesarle que si hiciera eso, le estaría mintiendo. Creo que esta aclaración nos da ventaja tanto a usted lector como a mí. No le voy a escribir con aires de superioridad. Le voy a escribir como a un igual. ¿A quién está dirigido este libro? A la clase media, personas normales como usted y yo. Gente que se levanta a la mañana temprano para ir al trabajo. Se fastidia porque el tren, colectivo o subte tarda en venir. Después de todo... ¿Cómo puede alguien explicarle la molestia que esto genera si puede viajar en helicóptero, o tiene un auto lujoso con chofer? No tendría mucho sentido. Después de todo, uno puede aprender y compartir cosas con gente que considera sus iguales. Y muchas veces los consejos se dan desde un pedestal de manera tal que uno siente que no le aplican. Por poner un ejemplo: supongamos que compra un libro escrito por un excepcional basquetbolista sobre cómo jugar al básquet. Seguramente se resumirá en “agarro la pelota, tiro al aro una y otra y otra y otra vez... hasta que le tomo práctica”. Muy sencillo hasta ahí, pero, hay un problema: ni usted ni yo somos ese basketbolista excepcional. Podemos hacer nuestro mejor intento pero seguramente no le llegaremos ni a los talones.

El enfoque de este libro es diferente. Se trata de hablar de igual a igual. Voy a compartir experiencias vividas en trabajos similares al que usted puede tener (o incluso peores), de cosas tomadas de la vida cotidiana para luego compartir las lecciones aprendidas. Aplicarlas no requiere habilidades extraordinarias ni mucho menos. Son cosas que todos sabemos, que nos las dicta el sentido común muchas veces, pero al no estar enfocados puede ser que las hayamos pasado por alto.

Espero que tenga una amena lectura y que pueda obtener algo que mejore su vida. No todos los consejos son para todas las personas ni para todos los momentos de la vida. Pero me conformo con que tan sólo una o dos ideas que usted haya leído acá le ayuden a esa misión que parece imposible a veces... la de llegar a fin de mes sin morir en el intento.

Introducción a la Segunda Edición

Bueno, esto sin duda no lo había planificado. Ya pasaron unos 3 años desde que decidí que tenía que escribir un libro, y nunca imaginé los desafíos que iba a tener que enfrentarme. Pero la vida es así, muchos desafíos y muchas recompensas por obtener, que sólo las recibís si le das para adelante, te animás, aunque siempre recordando la frase del gran Warren Buffett “nunca compruebes la profundidad de un río con ambos pies”.

La idea general del libro fue que sea tan útil cuando se escribió como dentro de 5, 10, 50 ó 100 años, por lo que prefiero agregar en esta segunda edición distintos comentarios por capítulo, para que se sepa qué fue lo que pasó.

Una de las perlas de esta edición es que incluye un capítulo adicional de Ramiro Marra, este se puede descargar en elinversordebolsillogratis.com o pedirlo por mail a la cuenta mencionada anteriormente.

El país ha cambiado mucho en los últimos tres años, algunas cosas para bien y otras para mal. Entre las últimas puedo mencionar que muchos han criticado duramente el Value Investing, diciendo que no funciona en la Argentina y que es sólo para los mercados grandes. Seguramente se trate de personas que en enero de 2018 (máximo histórico en dólares del mercado local) compraron en plena euforia

y terminaron vendiendo en agosto o septiembre del mismo año con una pérdida importante. Debo admitir que fue una crisis que no la vi venir, y lo terminé pagando como cualquier hijo del vecino. Mi único acierto en esa época fue vender el 10% de mi cartera para reducir una deuda, lo cual admito que fue una decisión mediocre: si sabía que venía la crisis... ¿por qué no vendí todo? Y si pensaba que no, ¿para qué vendí? Muchas veces dieron vuelta por mi cabeza esas preguntas, lo cual podría llamarse el síndrome de Volver Al Futuro. Esto sería: me siento estúpido por no haber podido predecir el futuro, siendo que ninguna persona puede hacerlo. Es un pensamiento exageradamente autodestructivo... Mejor agárrese los dedos con una puerta, que le va a doler menos...

Espero que disfrute mucho esta segunda edición revisada, especialmente dedicada a mi amigo Ricardo Rodríguez, justo cuando se cumplen 10 años de estar descansando en paz.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

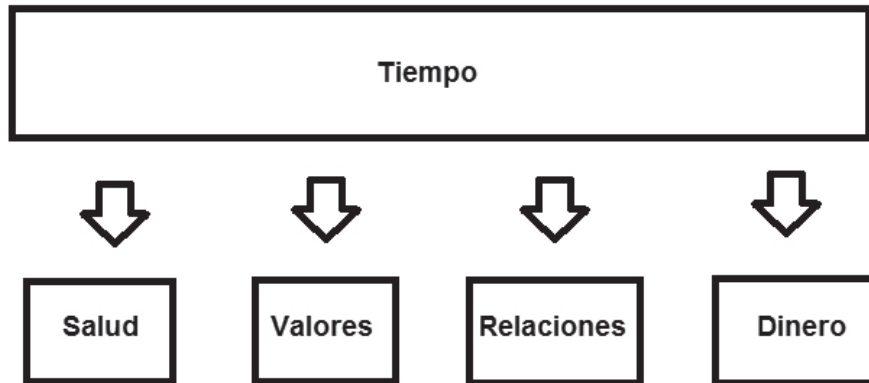
CAPÍTULO 1

Cinco fuerzas que dominan nuestras vidas

Sin que nos hayamos dado cuenta, hay cinco fuerzas que dominan nuestra vida. Todas son muy necesarias para poder tener una vida plena. Estas son las siguientes:

- Tiempo
- Salud
- Valores morales
- Relaciones
- Dinero

El tiempo es un bien sumamente valioso, si no lo tenemos no podríamos disfrutar de nada en la vida. Lamentablemente, por más esfuerzo que hagamos, todos tenemos el mismo. Calculando que la esperanza de vida ronda los 80 años, todos tenemos unos 42 millones de minutos para repartir. Pero hay un problema... ¡dormir se lleva un tercio! Por lo tanto, es fundamental que sepamos en qué usamos el restante. Generalmente se termina usando en desarrollar las otras cuatro fuerzas.



El tiempo condiciona todas nuestras actividades

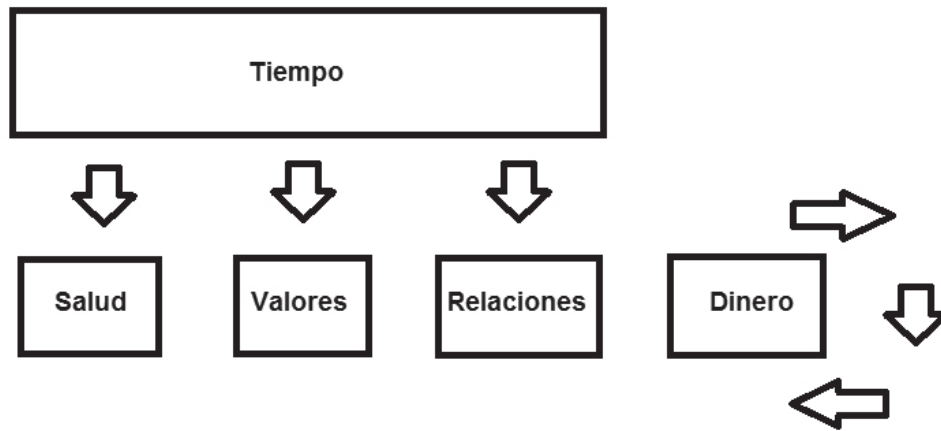
La salud es algo que solemos dar por sentado sobre todo cuando somos jóvenes. Pero desafortunadamente, ésta se puede perder de la noche a la mañana. Y tampoco podemos hacer cuanto queramos por mejorarla. Podemos usar nuestro tiempo para hacer ejercicio regularmente, lo cual está comprobado que nos beneficia, o usar nuestro dinero para pagarnos un seguro médico costoso y bueno. Si no tenemos salud, el tiempo en vez de un bien valioso puede volverse una tortura... como alguien que está internado en un hospital de por vida... Tampoco nos serviría el dinero, más allá de poder pagar buenos médicos.

Los valores morales o religiosos son una luz para nuestros pasos. Nos permiten enfocar todas estas fuerzas en su debido lugar. Más allá de que no seamos personas religiosas, no podemos negar que tenemos una voz interna que nos dice qué está bien o qué está mal. De otra manera no se explicaría que a lo largo de la historia todos los pueblos han tenido normas en común, como por ejemplo que robar es malo, matar es malo, ayudar a otros está bien, etc. Estas normas o valores nos ayudan a mantenernos estables en la sociedad que nos rodea. Nos ayudan a tener relaciones perdurables, amigos de verdad. Podemos ganar dinero honradamente confiando en las demás personas.

Las relaciones personales son elementales en nuestra vida. ¿De qué nos serviría tener tiempo, dinero, buena salud, principios, si no tenemos absolutamente a nadie con quién compartirlos? Nuestra vida carecería de propósito si dejamos de lado a nuestros amigos, pareja, hijos, padres, familiares, compañeros de escuela o trabajo, etc.

Y por último, toca hablar sobre el dinero. Pero antes de hablar acerca de este, póngase a pensar. De las cinco fuerzas mencionadas... ¿cuál es la más importante para usted? Muchos pensarán que, como se trata de un libro de finanzas, debería decir que se trata del dinero. Pero lo cierto es que no, de hecho, probablemente sea la menos importante. ¿Por qué? Porque en realidad el tiempo es la fuerza que hace de soporte a las demás. Todas estas fuerzas necesitan del factor tiempo para poder funcionar. Pensemos en los valores morales o religiosos. Son muy importantes, en mi caso particularmente puedo reafirmarlo... pero si no le asigno tiempo a pensar, reflexionar, leer sobre este tema... no podría mantenerlos de ninguna manera. Lo mismo ocurre con la salud, si no dedicamos tiempo a hacer ejercicio, ir al médico regularmente, etc., podemos perderla antes de que nos demos cuenta. Lo mismo ocurre con las relaciones. Pensemos en la relación que tienen dos hermanos. Viven juntos, se pelean, se amigan... innumerable cantidad de veces. Pero pasan los años. Ambos se casan, forman su propia familia. ¿Qué pasaría si no se dedican tiempo el uno al otro? Obviamente la relación se enfriaría poco a poco. ¿Qué podría pasar si una pareja de novios no se dedica tiempo, no se hablan? ¿O en un matrimonio? Lo mismo, la relación se deteriora poco a poco.

En cambio, ¿qué ocurre con el dinero? Obviamente para poder ganarlo hace falta tiempo. Tiempo que dedicamos a trabajar, a estudiar, a especializarnos... todo insume tiempo. Sin embargo, la diferencia con los otros factores es que podemos desligar la relación Tiempo – Dinero. ¿Cómo puede ser esto? En un gráfico sería algo así:



El dinero puede generarse a sí mismo

Sí, después de mucho esfuerzo es posible que nuestro dinero sirva para obtener dinero. Entonces, ya no hace falta destinar ese tiempo para obtenerlo, podemos usarlo para las otras tres fuerzas. Si bien esto no siempre será posible como veremos en los capítulos posteriores, es importante tener esto claro: **El tiempo que dediquemos a nuestros valores morales, relaciones familiares o a nuestra salud es la mejor forma que tenemos de usarlo. Dejemos que el dinero se genere a sí mismo.**

A pesar de esto que mencionamos, es indudable que el dinero es muy importante. De hecho, el uso que le demos influirá en los otros campos de la vida. Pensemos en una familia promedio, con hijos, cuentas por pagar, un alquiler que sube año tras año, etc. Como el dinero comienza a escasear y llegar a fin de mes se vuelve una misión imposible, comienzan los problemas. El esposo reprocha a su esposa haber gastado de más en esa cartera tan linda que vio el otro día... la esposa contraataca diciendo que él compró un accesorio para el auto que nunca usa. Ellos deciden que para poder llegar más holgados a fin de mes empezarán a hacer horas extras. Como resultado de esta situación, casi ni se ven en la semana. Su relación se empieza a deteriorar. A los hijos tampoco los ven excepto el fin de semana. Cuando este

llega, los padres no tienen energías para hacer nada, sólo se dedican a dormir. Descuidan sus actividades regulares (reuniones religiosas, hacer deportes, etc.) por lo que sus valores morales y su salud decaen. Producto de tanto trabajo y de pocas horas de sueño, se enferman más seguido. Los hijos tienen problemas en la escuela; como no se sienten atendidos comienzan a pedir ayuda a algunos de sus compañeros (generalmente los peores)... y así comienza el círculo autodestructivo.

Lo descrito parece algo catastrófico y lo es realmente... lo peor es que es la realidad de cada vez más familias. Por problemas de dinero, primero se sacrifica el **tiempo**. Al tener menos tiempo, se comienzan a descuidar las relaciones personales, la familia, pareja, amigos, etc. La salud no tarda en irse. Y una vez perdidas todas estas, es probable que inclusive perdamos nuestros valores morales. Mucha gente en situaciones desesperadas recurre a la violencia física o llega a robar para intentar solucionar sus problemas. Esto es realmente lamentable y significaría tocar fondo, ya que las consecuencias de estos actos tendrán resultados irremediables.

Esto que mencionamos muestra lo importante que es hablar del dinero. No debe ser un tema tabú, prohibido. De las cosas que mencioné es la menos importante, pero un enfoque inadecuado puede hacer que todas las demás tambaleen. Si usted no administra bien el dinero, este lo dominará a usted. Terminará siendo lo más importante. Y esto le traerá problemas.

En este libro encontrará consejos que le podrán ser de utilidad, sea que usted trabaje en relación de dependencia (como empleado) o por su cuenta, o sea amo/a de casa. Está dividido en dos secciones bien marcadas, una que apunta a los ingresos y otra a los egresos. Generalmente los libros de finanzas abarcan la primera parte, pero descubrirá que la segunda es quizás hasta más importante que la primera. Ahí encontrará las razones.

En la primera sección de este libro les contaré un poco mis vivencias como empleado, de las cuales seguramente se sentirá identificado con más de una situación. También compartiré vivencias de otros

compañeros que tomaron diferentes caminos al mío, con resultados dispares. Luego comenzaré a explicarles el concepto de generar dinero del dinero, en vez de sacarlo de nuestro tiempo. Explicaré algunas formas de inversión y otras que en realidad no lo son, para finalizar hablando de lo que para muchos son palabras prohibidas: Bolsa de Valores. Para poder abordar estos temas, prefiero usar un vocabulario extremadamente sencillo que podría horrorizar a algún máster de las finanzas. Si eso ocurriera, como bien expresé anteriormente, este libro no pretende enseñarles nada a ellos, pero sí a la gente común y corriente. En el proceso de preparación de este libro solicité a personas con nulo conocimiento de finanzas que lo lean con el fin de pulirlo y hacerlo sumamente entendible, espero que el resultado sea el esperado.

En la segunda sección encontrará herramientas para poder cuidar sus gastos. No le voy a enseñar a vivir a pan y agua, o a privarse de cosas que le gustan, sabemos que nadie quiere recurrir a eso. Pero sí se pueden recortar ciertos gastos aunque muchas personas los vean como imprescindibles. Podrá saber dónde conviene hacer las compras, de qué manera puede salir a comer afuera sin irse del presupuesto, cómo vacacionar sin taparse de deudas, y cómo controlar los gastos hormiga que tanto nos afectan a fin de mes.

Como consejo, si usted tiene ahorros o cree que puede ahorrar en el futuro parte de su sueldo, siga leyendo el libro normalmente. Si cree que no puede invertir actualmente ya que no llega a ahorrar, le sugiero comenzar por la segunda sección.

Comentario al Capítulo 1

Debo confesar algo, o dos cosas mejor dicho: 1) uso mucho esa frase y 2) me costó encariñarme con este capítulo. La expectativa que suelen tener la mayoría de personas en libros como este es poder conocer de manera rápida métodos para ganar más dinero. Pero, ¿es el dinero todo lo que cuenta? Propongo que piense lo siguiente: un delincuente le propone a usted que confiese un crimen. Este es bastante grave, de acuerdo a las leyes vigentes, la pena aplicable ronda los 30 años. A cambio, le da un cheque en blanco, con la cifra que más le guste. ¿1000 millones de USD le alcanzan? Si lo analiza en detalle, usted perderá prácticamente la mitad de su vida y no la pasará nada bien. ¿Realmente valdría la pena? En la vida hay más que el dinero, por eso me parece importante recordárselo antes que nada.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

SECCIÓN 1

Cómo mejorar nuestros ingresos

En esta sección veremos la importancia de ahorrar e invertir nuestros ingresos. Analizaremos por qué ser empleado tiene riesgos que no solemos ver. También, por qué una inversión conservadora muchas veces es sinónimo de inversión perdedora. Por último, aprenderemos más acerca de invertir en bolsa y le iremos perdiendo el miedo de a poco.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 2

Jefe, quiero mi aumento

Comenzaré contando un poco sobre mis vivencias como empleado. Mi primer trabajo fue de media jornada en una empresa que llamaré PC Ring. Realmente me sirvió mucho, fue una experiencia enriquecedora en sentido profesional. No sabía nada cuando entré, y cuando salí pude continuar mi carrera. Pero como dije, enriquecedora en sentido profesional... en sentido material no lo fue. No estaba en condiciones de pedir mucho, después de todo tenía sólo 19 años y estaba por empezar el último año de la escuela secundaria. Sin embargo, al poco tiempo advertí que, al empezar las clases, el dinero no me alcanzaba siquiera para poder pagarme el almuerzo, por lo que pedí que se me aumentara por lo menos lo equivalente a la comida. Mis jefes accedieron. Hasta ahí perfecto. El problema era que yo pronto terminaba la escuela secundaria y quería empezar a trabajar todo el día. En un momento me ofrecieron trabajar 6 horas diarias pero a las pocas semanas cambió todo: la empresa dejó de dedicarse a lo que hacía y comenzó con otra actividad, un cambio rotundo. Después de muchas idas y vueltas, no era posible trabajar más horas diarias, por lo que decidí renunciar. Uno de mis jefes, a quien llamaré Gerardo, con el que ya mantenía una amistad y la sigo teniendo, a las dos semanas decide irse también.

Caprichos costosos

Al poco tiempo un compañero de la empresa donde acababa de irme me recomienda para entrar en otra a la que llamaré Caltor. Era una compañía bastante grande, serían 500 personas trabajando ahí por lo menos. No era empleado directo, trabajaba a través de una consultora pequeña. Su dueño, a quien llamaré Motolese, era un buen tipo. Sin embargo, siempre a principio de mes algo pasaba que hacía que se le complicara pagarme. Afortunadamente nunca fue demasiada la espera. Si bien el trabajo era lejos de mi casa (hora y media de viaje) estaba muy cómodo. Ganaba el triple que antes (trabajando el doble, 8 horas), y si me quedaba más tiempo me pagaban un poco más. Me llevaba bien con todos. Inclusive con la dueña. Muchos me envidiaron porque en una ocasión fui a la casa a arreglarle la computadora a la hija. Como se hizo tarde, ella cocinó y me invitó a almorzar. Estaba muy nervioso, para mí fue como estar con Mirta Legrand. Nunca fui muy hábil al respecto (recuerdo tantas veces de chico hacer desastres y que me amenazaran con que nunca iba a poder comer con ella). Pero pude sobrellevar el momento.

A pesar de todo eso, sentía que algo no estaba bien. Todos tenían sus tarjetas magnéticas para pasar por las puertas del edificio, menos yo. Claro, yo no era empleado directo. Era un sapo de otro pozo. En ese momento no me importaba otra cosa excepto ser uno más del rebaño. Recuerdo que mis compañeros se quejaban, no estaban muy conformes con la compañía en general. Tenían que trabajar 10 horas diarias. Era bastante. Y la paga era mejor que la mía, pero tampoco había una gran diferencia. No me importó. Yo quería ser una oveja más. Insistí mucho y finalmente se dio. ¡Ahora iba a ser uno más del grupo! ¡Y con tarjeta magnética! Por sugerencia de mi jefe pedí un aumento de sueldo para entrar que representaba un 40% de aumento. Dado que mi sueldo era bajo, el pedido era algo razonable. Sin embargo, me ofrecieron un 20% y que en tres meses llegaría a ser la cifra que yo pretendía. “Genial”, pensé. “Ya soy parte del rebaño”. Sin embargo, no todo fue color de rosas. El horario que me propusieron cambiaba todos los días. Lunes, miércoles y viernes era

de 10 a 20hs, martes y jueves de 8 a 18hs. Y al poco tiempo, ¡encima tenía que trabajar los sábados medio día! El resultado era que los días lunes no podía dormir bien, despertándome antes de tiempo. Llegaba muy tarde a mi casa, cenaba y dormía. Al otro día tenía que levantarme muy temprano... me quedaba siempre dormido. Tenía que tomarme otro colectivo que era más caro.... Y así estaba y era tan sólo martes... Pasaron los tres meses, reclamé mi aumento, me dijeron que mi rendimiento no era bueno... El resto se lo pueden imaginar. Pero en la empresa no contaban con que a los 20 años era más caprichoso de lo que se podían imaginar. Pasaron unos pocos meses y renuncié. Hablé con la dueña y se despidió de mí, dándome las gracias y hasta luego.

Lecciones aprendidas:

- * El progreso que uno busca en un trabajo puede ser la peor trampa en la que uno se meta.
- * Siempre hay que considerar el tiempo de viaje al trabajo como parte del mismo.
- * Sacrificar el hecho de estar a la tarde en casa y poder compartir tiempo con mi familia y amigos no justificó nunca el 20% de aumento que terminé recibiendo.
- * No creas las promesas de tus empleadores, sólo hay que creer en los hechos.
- * Trabajar buenas relaciones con directivos, dueños o jefes no necesariamente mejora tu presente en la compañía.

¿Se puede tropezar dos veces con la misma piedra? Claro que sí

En las siguientes semanas estuve buscando trabajo intensamente. Entre otros lugares a los que fui estuvo la consultora en la que ahora trabajaba Gerardo. Fue una entrevista general, en la cual no se habló de ninguna propuesta específica. Al poco tiempo tuve la fortuna de

conseguir otro trabajo en una empresa que llamaré Aventuras Digitales. Este era cerca de mi casa, podía ir y venir en bicicleta en 10 minutos. La paga era un poco menos que antes, pero lo recuperaba al no gastar en movilidad y en el almuerzo (subsidiado por MiMadre S.A.). Dicen que el hombre es el único ser que tropieza dos veces con la misma piedra... yo soy un ejemplo de eso. El sueldo iba a ser el que mencioné por tres meses, y luego se me iba a dar un aumento. A los tres meses, ¿adivinen que pasó? ¡Exactamente lo mismo que antes! Que mi rendimiento podía mejorar, que me esfuerce más, etc. etc. Sin embargo la historia fue otra. Esta vez yo reaccioné diferente. Me seguí esforzando y al poco tiempo, logré el aumento. Estuve contento en ese trabajo, fue una grata experiencia. Pero el problema fue otro.

A partir de ese año, 2007, la realidad del país comenzó a cambiar. Los precios comenzaron a subir violentamente. Mi sueldo quedó completamente desfasado. Pero había más problemas. La empresa había sido vendida a un grupo inversor extranjero, que cuando empezó a hacer números se encontró con varias sorpresas. Y créanme que no fue precisamente lo poco que yo estaba ganando. De hecho, esa iba a ser su última prioridad. Durante ese tiempo se hizo una migración importante en la empresa, se unieron las redes de la empresa local con la sede internacional. Fue un trabajo de varios días y estuve codo a codo con el director regional de la empresa, con el cual trabé una buena relación.

Pasó el tiempo y entré en una meseta en ese trabajo. No había mucho por hacer, no se hablaba de aumentos, era todo muy chato. Decidí empezar a buscar trabajo. Un día me llamaron con una propuesta para una empresa gigante, a la que llamaré Inmensidad S.A. Era raro ya que nunca les había enviado mi currículum. Me invitaron a una entrevista, en la que me pidieron hacer unos exámenes técnicos... fue realmente una situación muy frustrante. Debo haber respondido el 20% de las preguntas correctamente. También me tomaron un examen de inglés, un idioma que había estudiado tiempo atrás pero que

no recordaba nada. Otro fiasco. Me fui desilusionado, ya pensando en mandar mi CV a otra empresa. Pero a los dos meses, ocurrió lo que no me esperaba...

Un cambio impensado

¡Me llamaron diciéndome que me habían contratado! ¿Yo trabajando en Inmensidad? Era un sueño, como si me llamaran a jugar al Barcelona o al Manchester United. La paga iba a ser prácticamente el doble. Fue un momento de mucha felicidad. Igualmente me sentía dividido. Estaba cómodo donde estaba. Les comenté de la propuesta que recibí esperando que llegaran a igualarme el sueldo. Si me ofrecían algo menos, quizás me hubiese quedado. Después de todo, el nuevo trabajo era más lejos, tendría que gastar en transporte y comprar almuerzo. Aparte tenía miedo al cambio. Por eso hablé con el director regional que mencioné anteriormente, quien me respondió de manera muy similar a la dueña de la empresa donde trabajé antes: “Gracias Mario, ha sido excelente tu trabajo, pero no podemos pagarte lo que te ofrece aquella compañía”.

Gardel con guitarra eléctrica

Después de algunas demoras burocráticas (palabra que no me cansé de decir a lo largo de los años de estar en esta empresa), pasé a formar parte de Inmensidad S.A. Mi empleador era una consultora, con quien el único trato que tenía era recibir y firmar mensualmente los recibos de sueldo. Se preguntarán como establecí relación con esta empresa siendo que nunca le había enviado mi CV... fue por mi amigo Gerardo, quien dejó entre los legajos el registro de la entrevista que habíamos tenido tiempo atrás... encontraron mi CV y ahí fue cuando me llamaron para la entrevista que relaté anteriormente.

Yo estaba más que contento. Con 21 años ganaba el doble que un año atrás, podía ahorrar una muy buena parte de mi sueldo aun dándome

algunos gustos. Pero había algo que me llamaba la atención. Quienes me capacitaban no estaban muy contentos. Al poco tiempo descubrí la razón: algunos de estos compañeros experimentados ganaban menos que yo. Obviamente, no era algo que me preocupó mucho... yo seguí en la mía.

Tiempo después las cosas siguieron mejorando. Me notificaron que me iban a efectivizar. En aquel entonces era todo un logro. Aproximadamente el 80% de los empleados estaban por consultora, y el 20% era efectivo. No es que me sintiera como una oveja negra como antes. Ahora al contrario, no sería más de las ovejas. ¡Sería de la elite! ¡Hasta iba a recibir el bono anual! Y eso no era todo. La efectivización incluía un 30% de aumento. ¡Más contento no podía estar! Pensé que me quedaría toda mi vida ahí.

Algunas señales de alarma

En aquel entonces la empresa comunicaba los aumentos anuales en el mes de Julio. Como yo había sido efectivizado en Abril y ya había recibido un aumento, no iba a estar incluido. Llegamos finalmente a Julio, el mes tan esperado, pero no parecía haber buenas noticias. Comencé a ver caras largas. Caras MUY largas. Un amigo me contó, mitad riéndose mitad llorando, que había recibido un ¡UNO POR CIENTO DE AUMENTO! Claro, si esto se tratará de países como Suiza, EEUU o similares, con una inflación que ronde ese número, no habría problema. Pero en la Argentina, la inflación rondaba el 20% anual en aquel entonces. Era el equivalente a una quita en el salario del 19%. El ambiente de trabajo, que era genial, empezó a cambiar.

Para colmo, al poco tiempo se presentó un nuevo sistema de trabajo. Empezamos a hacer interminables cursos sobre este. Y un día empezó este sistema, y era lo más parecido a la película *Tiempos Modernos* de Charles Chaplin. El ambiente se puso cada vez más espeso. Pasó un año, y de vuelta, el tema que todos ansiábamos: los aumentos. Esta vez ya me tocaba a mí. Y resulta que me tocó un decepcionante 5%. De nuevo, otro año con inflación del 20/25%, un aumento de esa clase era un chiste de

mal gusto. Imagínense como se sintieron muchos de mis compañeros que habían entrado al mismo tiempo que yo pero con una familia que mantener, después de recibir el primer año un aumento de entre el 0% al 3% y al siguiente entre el 5% y el 8%. El resultado fue bastante obvio. A partir de ese año y por los dos siguientes, la cantidad de compañeros míos que cambiaron de trabajo fue impresionante. Todas las semanas se iba alguien. De hecho, en el transcurso de unos años, la cantidad de empleados descendió en toda la compañía un 66%. Y yo deseaba seguir a la mayoría. Intenté hacerlo, tuve algunas entrevistas pero todo quedó en la nada. Sin embargo, al poco tiempo la situación cambió para bien. Lección aprendida hasta el momento:

Un trabajo que puede ser genial puede cambiar de la noche a la mañana. No pretenda el empleo perfecto, pero tampoco tenga miedo al cambio.

Más por menos

Como mencioné, la situación cambió. Mi jefe ahora era otro. Me sentí motivado y con ganas de progresar. ¿Por qué no aspirar a ser un Líder de equipo, Gerente, o más aún? Hasta ahora era un simple técnico, resolvía mis casos, y todo iba bien. Pero ahora empecé a supervisar a mis compañeros, controlar que no llegaran tarde, que no faltaran, etc. Me gustaba el desafío, así que lo hice con gusto por un año y medio, aunque no era formalmente un verdadero coordinador. El problema presentaba varios frentes: por un lado, no podía recompensar a quienes trabajaban bien. No podía influir en su calificación a fin de año¹. No podía darles yo un aumento. Mi supervisor no podía darles un aumento. ¡Ni mi gerente

1 *La nota anual era puesta a ojo por el gerente, que estaba dos escalones por arriba mío. No establecía correctamente el desempeño ya que dependía del cupo que le daban cada año. Por ejemplo, en un año “bueno” podía haber un 10/20% de empleados con la mejor nota, en otro año “malo” ese número podía ser 5%, o menos. Y siempre la gran mayoría tenía la nota por defecto, que significaba pobres aumentos de sueldo durante el año siguiente.

podía hacerlo! Y por otro lado estaban los que no cumplían. Llegaban tarde. MUY tarde. Recuerdo uno que iba a trabajar sólo una vez por semana. Los demás días alternaba excusas: estaba descompuesto, el hijo enfermo, el otro hijo enfermo, ataques de pánico, etc. etc. Y no podíamos hacer nada. Nada de nada. Hablarles. Volverles a hablar. Lo mejor que podía pasar era que renunciaran, algo que eventualmente pasaba.

Y por otro lado el problema lo tenía yo mismo. ¿Seguiría “progresando”? Hacerlo significaría no poder hacer más guardias, que en aquel tiempo representaban una cifra interesante del sueldo. Si seguía ascendiendo, ni siquiera podría pasar horas extra. La pregunta que surge es si había recibido algún aumento que justifique la doble tarea, siendo que era un técnico y a la vez un coordinador. La respuesta es que no. ¿Había recibido mi jefe un aumento cuando se le había dado esa nueva responsabilidad? Nuevamente, no. No me había sorprendido que uno de mis supervisores pidiera no ser nombrado gerente (y posteriormente dejó la empresa). Se los presento: se llama el más por menos. Más responsabilidad. Más presión. Más horas sin dormir. Todo a cambio de... el mismo sueldo que antes. Con la promesa de que algún día llegue el ajuste y bla bla bla.

Finalmente decidí dejar de ser coordinador. Me di cuenta que no me llevaba a ninguna parte. Y de hecho lo vi en compañeros que sí progresaron. Recuerdo uno en particular que llegó a gerente. Pasaba noches enteras sin dormir. Su trabajo implicaba estar disponible TODOS los fines de semana por si se complicaba algo, si alguien no respondía o si no hacía bien su trabajo. Todas las noches con el teléfono prendido. Y lamentablemente no le fue bien, a los pocos meses dejó su puesto, con problemas familiares de por medio. Su cara era otra en los últimos tiempos, no era tan amable como antes. El trabajo terminó devorándolo.

Lección aprendida:

- * Las empresas suelen dar más responsabilidades a cambio del mismo sueldo. Asegúrese de no caer en esa trampa.
- * El progreso siempre conlleva más responsabilidad. Asegúrese de que esa responsabilidad no compita con el tiempo que dedica a las otras fuerzas de su vida (relaciones personales, salud y valores morales).
- * Los empleados no son todos unos santos. Si tiene su empresa, téngalo en cuenta.
- * Los empresarios no son todos unos santos. Si trabaja bajo patrón, téngalo en cuenta.

Qué esperar de un trabajo en relación de dependencia

El principal beneficio que uno obtiene es la estabilidad. Pase lo que pase, no importa si la empresa gane o pierda, a fin de mes tendremos el dinero en nuestra cuenta bancaria. Hasta ahí es genial, el problema es que el negocio de la empresa es ganar cada día más dinero. Y para esta meta, sus empleados son un estorbo... son un gasto. Sí, suena un poco duro pero es una gran verdad: los empleados son y siempre serán un gasto. Esto es especialmente aplicable cuando uno no está en la parte productiva. Por ejemplo, una empresa de transporte va a considerar a su área de sistemas un gasto. Diferente es el caso de un vendedor. Quizás logre tener mejores condiciones ya que su buen desempeño representa directamente mayores ingresos para la compañía.

Otro beneficio que uno tiene al ser empleado es que tiene un seguro llamado indemnización. Si usted hace las cosas mal, o a la empresa le va mal, usted cobrará una suma que será de acuerdo a la cantidad de años que lleva trabajando ahí.

Pero algo que quiero recalcar es que siempre tendrá que estar detrás de los aumentos de sueldo. Si su actividad está regida bajo un convenio será bueno y malo a la vez. Por un lado tendrá un aumento que se

ajustará a la inflación (o cerca), pero por otra parte si su sueldo de entrada era bajo se le hará muy difícil nivelarse. Si no está bajo convenio, dependerá de los caprichos de su empleador.

Una discusión que siempre he tenido es acerca de a quién le corresponde reclamar aumentos, si al empleado o el empleador por iniciativa propia deberá darlo. Mi postura es que la responsabilidad es 100% del empleado, por una cuestión muy simple. Cuando usted firma un contrato de trabajo, está intercambiando dos bienes: usted ofrece su tiempo y habilidades. Su empleador, dinero. Por lo tanto, el empleador está interesado en que usted ofrezca su tiempo y habilidades, y que lo haga bien. Si no lo hace, seguramente se lo reclamará. Incluso podría llegar a despedirlo. Ahora bien, al revés sería exactamente igual. Usted trabaja por el dinero, ni más ni menos. Si el dinero deja de servirle, debería reclamar de inmediato. Esto no significa que obtendrá un aumento ahora mismo, pero hará que su empleador lo tenga en cuenta.

Supongamos ahora el caso de dos empleados excelentes. Ambos cobran el mismo sueldo, el cual no es muy bueno. El primero se lo hace notar repetidamente a su jefe, incluso comentándole que le cuesta llegar a fin de mes y que analiza propuestas de otras compañías. El segundo también está disconforme, pero tiene miedo y no reclama. El jefe a su vez reclama al dueño poder aumentarle el sueldo a ambos, sabe que le rinden y no quiere que se vayan. Luego de mucho tiempo, el dueño decide otorgar el aumento pero a uno solo. La pregunta que surge es: ¿a quién elegirá el jefe dar el aumento? ¡Al que reclamó por supuesto! Dado que el segundo no mencionó su problema, el jefe piensa que está todo bien. Si puede conseguir el aumento, mejor. Pero como cree que está conforme, no se esmera demasiado. Con la propuesta del dueño queda satisfecho, otorga el aumento a quien se lo reclamaba y el segundo deberá esperar.

Como habrá notado, la lucha empleado – empleador por el aumento de sueldo es de larga data. Siempre existirá. Y como verá en un capítulo posterior, en la mayoría de los casos quedará en la nada misma. En este punto seguramente se preguntará qué puede hacer uno para

evitar los constantes idas y vueltas de reclamos salariales. Porque hay una realidad. Es frustrante ver como el alquiler aumenta un 30%, los alimentos un 35%, los servicios un 40%... y que su aumento sea de tan sólo un 20%. La solución está en diversificarse. No contentarse con el sueldo. No contentarse con hacer más horas extras. Tiene que dejar de usar su tiempo para ganar dinero. Tiene que empezar a lograr que su dinero genere más dinero. Para poder conocer este apasionante mundo, lo invito a leer el capítulo siguiente.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 3

¿Por qué invertir?

Hay muchas personas que se plantean esa pregunta. No lo consideran necesario. Creen que con su sueldo pueden sobrevivir, irse de vacaciones, darse algunos gustos, y con eso se conforman. Sin embargo, hay algo en lo que no están pensando. Se lo puede definir como “Riesgo”.

¿Qué es el riesgo? Se lo define de acuerdo al diccionario de la *Real Academia Española* como “*contingencia o proximidad de un daño*”. Es decir que si algo tiene riesgo, puedo sufrir un daño, un problema. Podríamos decir que el antónimo, o palabra opuesta, sería “seguridad”. Ahora bien, ¿qué podemos decir sobre tener un trabajo? ¿Es seguro, o tiene un riesgo? Por un lado, uno podría afirmar que es seguro ya que a fin de mes tendremos una cifra de dinero que ya conocemos depositada en nuestra cuenta bancaria, tendremos un horario que cumplir, los vaivenes de la economía no nos afectan en primera instancia, etc. Pero por otro lado, sí que hay riesgos. Que nos despidan es una posibilidad, sin importar los años que llevemos en la compañía. Peor aún, podría quebrar la empresa y eso significaría esperar una eternidad para cobrar la indemnización, si es que algún día la cobramos.

Puede que alguien insista en que ser empleado no tiene riesgos. Después de todo, si me despiden, puedo encontrar otro trabajo. Eso es cierto, pero hay que plantearse que pasaría si uno no lo encuentra. Sigue buscando, pasan semanas, meses... y no surge nada. La indemnización podría parecer interminable cuando se cobra, pero créame que si no es bien administrada se puede ir en muy poco tiempo. Y ahí

estaría en una situación desesperante. Por lo tanto, la conclusión que se puede obtener es la siguiente:

El riesgo de tener un trabajo radica en la posibilidad siempre existente de perderlo, y no contar con otro medio de supervivencia alternativo.

Pero hay otro riesgo que conlleva ser empleado que quizás no nos demos cuenta: dependemos de dos fuerzas para poder trabajar, que si no las tenemos sería imposible. Estas son el tiempo y la salud. Pasamos un tercio de nuestro día trabajando, lo cual es mucho tiempo. Dependemos de la salud también ya que si algo nos pasara, como algún accidente o enfermedad, no podríamos continuar. Es cierto que las leyes laborales protegen al trabajador de estas circunstancias, pero no deberíamos confiarnos.

En vista de estas realidades, para que su trabajo deje de tener riesgo, debe encontrar ingresos alternativos. Que en un principio, por lo menos le permita cubrir gastos indispensables como el alimento, vivienda, etc. En este punto es donde ingresa el terreno de la inversión. Hacer que su dinero genere dinero.

¿No es riesgoso invertir?

La respuesta es sí. Tiene riesgos. Pero como se definió anteriormente, ¿qué cosa no tiene riesgos? ¿No es riesgoso tener un trabajo donde de un día para el otro lo puedan despedir? ¿No corre riesgo saliendo a la calle, sabiendo que delincuentes, asesinos, o conductores imprudentes pueden lastimarlo o matarlo? ¡Por supuesto! No voy a dar más ejemplos, creo que se entendió el punto. Toda actividad humana conlleva la posibilidad de falla, ya que el humano es imperfecto y todas las cosas que haga también lo son.

La solución que el hombre ha encontrado a su naturaleza imperfecta se define con una palabra muy interesante: *contingencia*. Como no se puede evitar que cosas malas sucedan, se recurre a esto, que en definitiva es lo que denominamos un “plan B”. Cotidianamente lo

hacemos. ¿Por qué todos los autos vienen con cinco ruedas si solo usan cuatro? La quinta es la de auxilio, un plan de contingencia por si se nos pincha o rompe una. ¿Por qué se colocan luces de emergencia en edificios o casas? Por si se corta la luz, para poder tener un plan B.

En sentido financiero también se debe contar con un plan de contingencia. Es una posibilidad real que usted pierda el trabajo. Es una posibilidad que usted o alguno de sus seres queridos se enferme y necesite un tratamiento u operación muy costosa. Debe contar con medios para resolver esas contingencias. De no hacerlo, estaría siendo egoísta, ya que estaría esperando que aparezca algún familiar o amigo para que lo salve de la situación difícil que debió anticipar.

Empiece consultándolo con su almohada (pagándole)

Toda persona que recién empieza a pensar en invertir puede sentir infinidad de dudas. Sin embargo, el primer paso puede que ya lo haya dado. Este paso es el ahorro. Destine una cantidad con este fin todos los meses. Podría implementar el método del “diezmo”. Cuando usted cobre, en ese mismo momento, páguese a usted mismo el diezmo, el 10%. Haga de cuenta que ese dinero nunca lo recibió. Use el método que más resultado le dé: escóndalo debajo de su almohada, en el colchón, un chanchito, alcancía... lo que sirva para que usted se olvide de ese dinero.

Pero claro, puede ser que usted no esté llegando a fin de mes y le parezca un tanto utópico poder hacerlo. En la segunda sección encontrará maneras para poder ahorrar más. Pero por ahora, no se preocupe. Limítese a apartar ese dinero. El 10% es una medida conservadora, si usted puede ahorrar más, mucho mejor. Si le resulta muy difícil, pruebe con menos, con un 5% alcanzará para empezar. Si posteriormente logra un ahorro superior, podrá ponerse objetivos más ambiciosos en menos tiempo.

Seguramente va a sentir la tentación de gastar ese dinero. Cuando vea propagandas en la calle o en la TV, es altamente probable que piense que necesita esa nueva cartera, ese nuevo celular, o ese nuevo pantalón. No le sugiero que viva una vida de privaciones, pero aténgase a su presupuesto. Si definió que el 10% deberá ahorrarlo, no lo use por nada en el mundo. Y no cuenta ahorrar ese dinero para comprar un auto o para las vacaciones. Ese dinero no es para una inversión. Podrá saber si el auto es una inversión en el capítulo siguiente, pero mientras tanto, olvídense de destinar dinero de ahorro para esa clase de cosas. Sí puede hacerlo del otro 90%, pero ese 10% véalo como algo sagrado.

Ahora hay que pensar en qué hacer con ese dinero separado. Quizás lo primero que se le ocurra es tenerlo en efectivo en su casa. Otra alternativa es dejarlo en su caja de ahorro, donde generalmente cobra su sueldo cada mes. Pero estas opciones tienen sus riesgos.

Ahorros inactivos son ahorros perdidos

Lamentablemente el ahorro tiene dos grandes enemigos. El primero, que principalmente afecta a quienes guardan dinero en efectivo, es la posibilidad del robo. Desde el comienzo de la historia de la humanidad ha habido personas amigas de lo ajeno, y que su función ha sido quitarle lo que a uno le ha costado tanto trabajo y esfuerzo. Ninguna casa es segura en un 100%, por más vigilancia o puertas blindadas que tengamos.

El segundo enemigo es aún más peligroso. Porque en cuanto al robo, salvo que vivamos en un vecindario muy peligroso, son mayores las probabilidades de que no nos ocurra nada. Pero en cuanto a este segundo enemigo... ¡Las probabilidades de ser víctimas son del 100%!

Estamos hablando de la *inflación*. Dicho en términos sencillos, y sin entrar en discusiones extensas sobre las causas, se trata de un proceso que determina que a lo largo del tiempo con la misma cantidad de dinero de una determinada moneda, puedo comprar menos cosas.

Por ejemplo, puede ser que recordemos que en la década de los 90 una botella de gaseosa grande salía alrededor de \$1,50. Si hubiésemos guardado esa cantidad de dinero hasta la fecha de hoy, nos lamentaríamos al saber que prácticamente no existen productos que se puedan comprar con ese monto. De hecho esa misma botella supera holgadamente los \$50. Por lo tanto podemos decir que si guardamos el dinero en pesos argentinos en 20 años habremos perdido más del 95% de lo ahorrado.

Una solución que muchos han pensado es la de refugiarse en monedas que creen más seguras como por ejemplo el dólar estadounidense (todo un clásico argentino). Es cierto que este no ha sufrido las mismas devaluaciones que la moneda argentina u otras latinoamericanas, pero esto no significa que su poder de compra se mantenga a lo largo del tiempo. De hecho un estudio revela que si usted hubiese guardado un dólar norteamericano por los últimos cien años, ahora tendría ¡sólo 4 centavos! Cuando mire alguna película que tenga muchos años, preste atención a los carteles de los negocios, y se sorprenderá las cosas que se podían hacer 100 años atrás con sólo 5 centavos de dólar.

Es evidente que el ahorro es un muy buen primer paso, pero quedarse con eso, no alcanza. Una buena práctica es mantener ahorros líquidos (que se pueda obtener el dinero rápidamente) correspondientes a nuestros gastos de 6 meses aproximadamente para tenerlos a disposición en caso de tener alguna emergencia. Esto significaría dejarlos en un depósito en plazo fijo, caja de ahorro o de seguridad, o sencillamente en efectivo. Pero para poder seguir adelante, necesitará invertir el excedente de ese ahorro. En el capítulo siguiente analizaremos algunas opciones.

Comentario al Capítulo 3

Este capítulo es quizás el más filosófico, como me dijo Ramiro Marra. Se trata de una cuestión profunda: ¿por qué privarme del placer que podría tener hoy? La respuesta es simple: para disfrutar *mañana* todavía más. La tendencia humana es postergar lo que no nos gusta y hacer lo placentero ya mismo. Tengo un pesito ahorrado, ¿por qué no me lo “quemo”? El poder tener una cultura de ahorro es lo que permite prevenir problemas. Justamente, un concepto tan poco original como es el fondo de contingencia, que tantas veces mencioné, tiraría por la borda la vieja (y en muchos casos patética) excusa de “no puedo porque estoy a fin de mes”. Si durante el mes tuvo algún gasto extraordinario, por ej. se le rompió la heladera o el lavarropas, o su tarjeta está “incendiada”, haría bien en tomar de esos fondos y no esperar al día en que cobre el sueldo. ¿O es mejor acaso mendigar los últimos días del mes? Esa promesa sí que la cumplí... Con un poco de organización, se puede llegar a fin de mes, este libro es una simple ayuda para que usted cumpla este gran objetivo.

CAPÍTULO 4

Opciones de inversión

Antes que nada, definamos qué es exactamente una inversión. Se refiere al uso de un determinado capital, nuestros ahorros por ejemplo, en una operación que tenga como finalidad devolvernos un retorno o ganancias. Por lo tanto, la compra de cualquier artículo, propiedad, automóvil, etcétera si no lo hacemos con fines de lucro, no estamos hablando de una inversión financiera. Veamos algunos ejemplos prácticos de los tipos de inversiones que hay, cuales lo son y cuáles no.

Plazos Fijos

Se denomina plazo fijo a un depósito que podemos hacer en un banco por un tiempo determinado, generalmente entre 30 y 365 días, donde al terminar el tiempo acordado se nos devuelve el mismo dinero depositado y un plus de intereses. Esta tasa es variable de acuerdo a la tasa que fije el banco central del país, y también depende de la moneda en que se efectúe.

Tiene algunas ventajas interesantes. Uno tiene una “ganancia” garantizada (luego explicaré el por qué de las comillas). Uno ya conoce el importe que va a recibir y cuántos intereses le corresponden. No importa qué ocurra en el medio (aumento de tasas de interés, devaluación, etc.). Las condiciones no deberían cambiar.

Otra ventaja del plazo fijo es que estamos cubiertos frente a posibles crisis de los bancos. Como el Banco Central ha tenido que hacer

frente a la devolución de la totalidad de los depósitos con recursos públicos, el Estado decidió crear el Fondo de Garantía de los Depósitos, constituido por aportes que realizan los bancos. La garantía resguarda la devolución de los depósitos en pesos o moneda extranjera que fueron pactados a una tasa de interés que no supere la tasa de referencia que fija el Banco Central argentino. La garantía cubre actualmente hasta un monto de \$450.000 por persona, cuenta y depósito.

Por otra parte, las desventajas son varias. La principal es que aplica lo mismo que al dinero físico: la inflación es un enemigo que erosiona su valor. Las tasas de interés generalmente son por debajo de la inflación, por lo que perdemos poder adquisitivo. Y lo mismo ocurre con los plazos fijos en dólares: las tasas son muy bajas, por lo general del 1%, y no superan la devaluación del dólar que promedia entre un 2 y 3%. Además, todavía está fresca en la memoria colectiva la crisis del 2001/2002, donde la supuesta seguridad de los plazos fijos se transformó en una verdadera trampa.

La recomendación que puedo ofrecerles es la de usar exclusivamente plazos fijos para nuestro fondo de contingencia mencionado anteriormente. Invertir más dinero en este instrumento no es muy conveniente, ya que estaríamos perdiendo poder adquisitivo. El tener rápida disponibilidad de dinero puede servirnos para aprovechar alguna oferta, afrontar un gasto imprevisto, etc. Sin embargo, más adelante veremos opciones aún más interesantes que el plazo fijo para tener rápida disponibilidad de dinero.

La casa. ¿Es una inversión?

Muchos se han planteado esa pregunta. A lo largo de los años se ha dicho que la casa es el principal activo que uno debe tener. Y ese concepto se ha trasladado al aumento de precios de las mismas. En la Argentina, diversos estudios reflejan que hace unos 20 años se requería de entre 40 y 50 sueldos para comprar una casa, mientras que en la actualidad ese número ronda entre los 80 y los 100. Sin dudas que las

propiedades ganan a la inflación a lo largo del tiempo, aunque no por demasiado. Por otra parte, al haber una cantidad limitada de terreno disponible en las ciudades, el aumento de población hace que más personas compitan por ese recurso limitado, lo que eleva los precios.

Ahora debemos contestar a la cuestión: ¿es la casa una inversión, o no? La respuesta es que depende de nuestro objetivo. Si la usamos para vivir, no estamos hablando de una inversión. Se trata de cubrir una necesidad que todos tenemos. Diferente es el caso si tenemos una casa extra y la alquilamos. En ese caso obtendríamos una renta mensual, de la cual tendríamos que descontar los gastos fijos que nos ocasiona (impuestos que no se haga cargo el inquilino).

Se han hecho muchos cálculos acerca de la conveniencia de alquilar o comprar una vivienda. Primero habría que calcular cuánto sale comprarla y cuánto sale alquilarla por mes. Actualmente, esta relación nos da que anualmente obtendríamos una rentabilidad² o beneficio promedio del 4%. Algunos han preferido, suponiendo el caso de tener el dinero para comprar al contado una propiedad, invertirlo en bonos (en el siguiente capítulo veremos que son) con una tasa de interés promedio del 8%. Esto significa que compran los bonos, cobran la renta del 8%, usan la mitad para pagar el alquiler y la otra mitad la usan como renta. Es un cálculo bastante interesante y conveniente. Bajo este criterio, hoy en día, y mientras la relación alquiler/venta de propiedades se mantenga en los valores actuales, en sentido económico conviene alquilar.

Por otro lado hay que considerar la liquidez, es decir, la velocidad que tenemos para convertir nuestra inversión en efectivo. En una casa, para venderla urgente necesitamos resignar el precio. Y para venderla a valores de mercado, puede tomarnos meses o incluso años, dependiendo de muchos factores. También debemos recordar los costos de ingreso y

² En pocas palabras, definiríamos rentabilidad al dinero que obtenemos de poner a trabajar nuestra propiedad o cualquier otro bien. Sobre una casa de 100.000USD, la rentabilidad del 4% equivaldría a 4.000USD.

salida del mismo, con un inmueble tenemos que contar entre escritura, sellos, comisiones inmobiliarias, etcétera: un 10% más. En cambio en los bonos el costo nunca supera el 1%, y la liquidez es a las 48hs.

Sin embargo, como vimos en el primer capítulo, no todas las cuentas deben hacerse desde el punto de vista monetario. Pensemos en algunas desventajas de alquilar: no sabemos el precio de la renovación, algunos dueños o inmobiliarias prefieren rotar sus inquilinos para obtener más comisiones y a la hora de renovar el contrato exigen cifras impagables. Otro inconveniente es no tener la potestad de hacer reformas de acuerdo al gusto de uno. Y si llegáramos a mudarnos, debemos recordar que este hecho se considera una de las cosas más estresantes de la vida. Y con su costo aparejado. Su nuevo depósito de garantía. Sus reformas o arreglos si son necesarios. Y pagar los platos rotos que los chicos de la mudanza nos rompieron.

Propiedades para alquilar

A la hora de comprar una casa como inversión, debemos calcular la tasa de rentabilidad, es decir, dado el costo que tiene nuestra inversión, que porcentaje de beneficio final obtendremos. Algunos de los factores que determinan la rentabilidad son la zona, las condiciones en la que se encuentra la propiedad y el tamaño de la misma. En términos generales, a menor tamaño la rentabilidad será mayor. Pero otro factor a tener en cuenta es el factor riesgo. ¿Qué pasaría si tengo la casa desocupada? ¿Qué gastos fijos tendré que afrontar? ¿Qué clase inquilinos me tocarán? ¿Pagarán puntualmente? ¿Me romperán todo?

Antes de realizar una compra, recomiendo hacer un estudio de mercado. No le llevará mucho tiempo, busque por Internet una propiedad similar a la que quiera comprar, mirando el precio de compra y de alquiler. A la renta que usted pueda obtener de forma anual debe restarle los gastos inmobiliarios que generalmente se hace cargo del dueño, como el de rentas y a veces el ABL (alumbrado barrido y limpieza). Por otro lado, contemple la posibilidad de tener la casa desocupada. Reste uno o

dos meses de la suma de todos los gastos: electricidad, agua, gas, ABL, expensas, etc. Separe un fondo de contingencia para gastos de pintura, reparaciones, etc. Por último divida el ingreso por la renta menos los gastos por el valor propiedad. Expresado en una fórmula quedaría así:

Tasa rentabilidad = (alquiler mensual *12-gastos del dueño anuales – gastos casa vacía – fondo contingencia) /Valor propiedad*100

Tenga en cuenta que si bien la rentabilidad no será espectacular, contará con la protección contra la inflación que provee un inmueble, calculando que generalmente van aumentando su valor a la par de ella.

¿Es el auto una inversión?

Con el auto ocurre lo mismo que con la casa. Si es para nuestro uso particular, no podemos considerarlo una inversión ya que no nos devolverá nada de dinero. Es más, los gastos irán incrementándose a medida que sume más kilómetros y como consecuencia, visitas al taller. No debemos confundirnos con el hecho de que lo vendamos a mayor precio del que lo compramos, eso ocurre solamente como producto de la inflación.

Por otro lado, sí existe la posibilidad de comprar un auto, ponerlo a trabajar por nuestra propia cuenta como taxi o remís, o por medio de un chofer. El cálculo de la rentabilidad es similar al de las propiedades: a la renta que obtengamos debemos restar los gastos y dividirlos por el costo del automóvil. Pero en este caso tenemos algunas complicaciones adicionales que debemos contemplar. En el caso de los inmuebles, estos se desvalorizan mucho más lentamente que los autos. En términos contables, la depreciación ocurre a los 50 años, lo que significa que debemos, al menos en teoría, destinar cada año un 2% del valor de compra para mantener en condiciones la propiedad. En la práctica, suele ser menos. De hecho una casa si está en buen estado puede tener un valor muy cercano a otra mucho más nueva. Pero en el caso de los autos, contablemente hablando, la depreciación se calcula a los 5 años. Esto significa que cada año debemos destinar el 20% del valor

del mismo solo para poder reinvertir, es decir, poder comprar un auto nuevo. Dependiendo de la legislación local, un auto puede ser usado para el transporte público por más tiempo, generalmente 10 años. Por lo que con algo de fortuna deberíamos guardar el 10% al año para reinversión. Es un monto considerable, que no deberíamos tener en cuenta a la hora de contar nuestras ganancias.

Se suman más complicaciones: fallas mecánicas, hipotéticos accidentes, que se traducen en lucro cesante, es decir, el dinero que dejamos de ganar si tenemos el auto en el taller. A esto debemos sumarle los gastos fijos: seguro, combustible, patente, cambio de aceite, etc. En el caso del taxi, el costo de la licencia, el cual es aproximadamente el mismo que el de un auto nuevo.

Pero la mayor complicación de todas es el factor humano. Tengo dos amigos que tuvieron esta clase de inversiones, uno tuvo un taxi y otro un remís. El primero tenía dos taxis, uno propio y el otro con chofer. Dadas las legislaciones locales debía contratarlo como empleado, pagándole obra social, aportes, etc. El chofer, a cambio, le chocó el auto, lo hizo desaparecer un fin de semana porque supuestamente se lo habían robado... le hizo las mil y una. Mi amigo terminó cansándose y lo vendió. Mi otro amigo que tenía un remís tuvo una experiencia parecida. Tuvo más suerte con el chofer, pero no con el auto en sí. Repetidamente tenía que llevarlo al mecánico, una vez se lo chocaron y estuvo luchando incontables meses para cobrar el seguro... Tuvo que entregar su auto personal para usarlo de remís mientras tanto. Y cuando averiguó para poner al chofer como empleado, se dio cuenta que su rentabilidad era nula. No le iba a alcanzar ni para cambiar el auto en el futuro. Resultado: vendió el auto, se terminó su inversión.

Por supuesto, no todos los choferes son malos. No siempre salen las cosas mal. Pero a la hora de invertir, siempre piense en posibilidades reales. Los problemas mecánicos, por ejemplo, son un hecho: no tendrá manera de evitarlos. En concreto, debe verlo como en cualquier otra inversión... haga siempre las cuentas. Use la misma fórmula de los inmuebles pero agréguele un fondo de contingencia para todas las posibili-

dades mencionadas. En mi opinión, no es una buena opción, pero puede evaluarla como todas y obtener sus propias conclusiones. En resumen, como aconseja la misma Biblia, antes de invertir, “calcule los gastos”.

Fondos comunes de inversión

Un fondo común de inversión es un instrumento de inversión que permite a un grupo de individuos con intereses en común participar en actividades que no estarían en sus posibilidades haciéndolo por separado. Un ejemplo sencillo sería: usted quiere comprar un terreno y construir un edificio como una inversión. El terreno le sale USD 500.000 y la construcción otros USD 500.000. Como no dispone del millón, se junta con familiares y amigos. Usted aporta 300.000, Juan 500.000 y Pedro 200.000. Luego de terminado el edificio, se ponen a vender los departamentos. Supongamos que son 10 y tienen un precio de venta de 150.000USD cada uno. Luego de vendidas las mismas, van a tener obviamente más dinero que el que invirtieron originalmente. Para poder repartirlo adecuadamente, al momento de crear el fondo se definen las cuotas partes. En este caso son 3 personas y es fácil dividir, pero si hubiese 1800 inversores diferentes, sería bastante más complicado. Las cuotas partes representan, dicho de forma sencilla, porciones de torta, cada una del mismo tamaño, que se repartirán en distintas cantidades de acuerdo a lo que cada uno aportó. Supongamos que en este ejemplo se definieron 100 cuotas partes en total. A usted le corresponderían 30 cuotas partes o porciones de torta, a Juan 50 y a Pedro 20. Una vez vendidas las unidades, seguirán teniendo la misma cantidad de cuotas partes. Inicialmente el valor de cada una era de 10.000USD. Pero luego de la obra y las unidades vendidas la cuota parte de cada uno saldrá 15.000USD, ya que las ventas de los 10 departamentos le reportan un total de un millón y medio.

Si bien el ejemplo es más aplicable a un fideicomiso inmobiliario, todos tienen la misma lógica. Usted entrega dinero, recibe cuotas partes o “porciones”. Esa cuota parte tiene un valor que puede variar en el tiem-

po. Si las cosas van bien debería subir el precio, pero en caso de que el negocio fracase este irá bajando incluso llegando a cero. Generalmente los fondos comunes de inversión (FCI) se operan a través de los bancos, lo que le permite a uno acceder a inversiones exclusivas para mayoristas, con distintas opciones donde varían las rentabilidades y plazos. Los más conservadores suelen ser fondos que mayormente invierten en LECAPS (instrumento de deuda a corto plazo del Tesoro Nacional), lo que permite obtener una rentabilidad ligeramente superior a la que estos mismos bancos ofrecen en un plazo fijo. Otros son de bonos o acciones, los más “riesgosos”.

Todo FCI está compuesto de una parte de liquidez, esto significa que cuentan con dinero en efectivo que les permite a los gestores afrontar el constante ingreso y egreso de personas a estos fondos. Esta es una de las grandes ventajas que nos ofrecen los FCI: la rápida disponibilidad del dinero. Uno puede vender su cuotaparte al precio del día y obtener el dinero: dependiendo del fondo, este plazo suele variar entre 0 y 48hs hábiles. Este hecho podría llegar a constituir un problema, ya que si muchas personas deciden vender sus cuotapartes el fondo no contará con efectivo para hacerlo y se verá obligado a malvender los bienes que tenga. Pero lo opuesto también podría ser un problema. Si muchas personas ingresan de golpe a un FCI, seguramente este no tendrá muchas buenas opciones para comprar y dejará dinero ocioso o, aún peor, hará compras obligadas, trayendo como consecuencia menores rendimientos en ambos casos.

El hecho de poder contar rápidamente con nuestros fondos da una perspectiva mucho mejor con respecto a los plazos fijos. Esta es la alternativa que contamos para disponer de nuestro fondo de contingencia de 6 meses, que mencionamos anteriormente. En cualquier momento lo podremos retirar, y no tendremos que preocuparnos por los vencimientos. Revise bien con su banco las condiciones y asegúrese de destinar esos fondos a un FCI conservador, generalmente suelen llamarse Renta pesos o algo similar dependiendo del banco.

Los FCI que se componen principalmente de acciones pueden especializarse en ciertos sectores (empresas energéticas, bancos, gasífe-

ras, petroleras, etc.) o también pueden seguir un índice como el Dow Jones de la bolsa de Nueva York, el S&P Merval de Buenos Aires o el Bovespa de San Pablo. Este enfoque tiene sus ventajas y sus desventajas. Si esperamos que cierto sector se vea beneficiado, podemos obtener buenas ganancias comprando el paquete completo. Pero podría pasar que ese sector se haya “inflado” demasiado por expectativas demasiado optimistas. Y lo cierto es que la transición del optimismo ciego a la realidad suele significar perder mucho dinero. Por otro lado, los índices son un promedio de las acciones que más se compran y venden, lógicamente sin separar acciones buenas o malas, caras o baratas. Para replicar este índice, se deben comprar las acciones que se incorporan. ¿Cuándo ocurre esto? Cuando aumenta el volumen de negociación. ¿Cuándo aumenta el volumen? La mayoría de las veces cuando el precio aumenta... y ahí ya no suelen estar tan baratas. En conclusión, se forma un círculo vicioso donde se evitan las acciones baratas porque no están en el índice todavía, cuando suben de precio se incorporan, los FCI las compran ya en precio o caras. Tanto el precio como el volumen suelen decaer al ingresar al índice, y finalmente los FCI acaban vendiendo más barato de lo que compraron.

Algo que siempre tienen los FCI, aunque no sepamos de su existencia, son los honorarios. Pero, ¿no es que no cobran comisión por comprar ni vender? Eso es cierto, pero de toda la rentabilidad que el fondo obtenga, se descontará un porcentaje en este concepto. ¿Dije rentabilidad acaso? Debo reconocer que me equivoqué. La ganancia no la obtienen sobre la rentabilidad, sino sobre el total de los fondos administrados. Esto significa que *ellos siempre van a ganar*, sin importar si usted lo haga o no. Piense en lo que esto significa. Son socios en cuanto a las ganancias, y en las pérdidas dan un paso al costado. Para entender esto mejor, supongamos que hay un fondo de acciones con un valor total de 100 millones. La comisión es del 5% anual³. A

3 A fines de simplificar, supondremos que la comisión se cobra en su totalidad al final, lo cual no suele ser así.

fin de año, supongamos que la rentabilidad fue del 40%. Los clientes verían sus ahorros incrementados un 35%, lo cual los dejaría contentos a todos. Pero ahora imagínese que ese año el mercado estuvo bastante negativo, suponiendo que perdió un 5%. A fin de año, los clientes tendrían un 10% menos de sus ahorros, lo cual no dejaría a nadie muy contento.

En resumidas cuentas, los FCI son una opción de inversión interesante para empezar. Permiten tener dinero disponible rápidamente cuando elegimos los basados en plazo fijo o bonos, sin demasiada variación de precios. Los fondos de acciones permiten tener una aceptable rentabilidad a largo plazo sin dedicarle demasiado tiempo. Pero no se olvide de algo: los FCI en la gran mayoría de los casos pierden frente a los índices. En el capítulo seis encontrará las mejores alternativas de inversión al alcance de su mano. Pero antes, analicemos un tema que es para debate: la educación.

Comentario al Capítulo 4

Seguramente se habrá dado cuenta que no soy un fanático de los plazos fijos. Sin embargo, confieso haber invertido en ellos últimamente. Déjeme explicarle por qué (antes de que tire el libro por la ventana).

La tasa es lo que cuenta

El problema que suelen tener los plazos fijos es que dan intereses por debajo de la inflación. Pero si esta regla no se cumpliera, ¿siguen siendo malos? Es cierto, hay otros instrumentos financieros que pueden pagar un poco más, pero dada la simpleza de la operación, no es algo para descartar completamente. La cuenta es relativamente sencilla, primero hay que saber cuánto se espera de inflación. Esto se obtiene escribiendo “rem BCRA” en nuestro buscador

y descargándonos el último informe. Es importante mencionar que se trata de un relevamiento de distintas consultoras, no algo propio que haga el Banco Central. Ahora, hay que ver cuánto nos ofrecen de tasa. Si esta supera a la inflación proyectada por varios puntos, es buena idea tomar un plazo fijo. En fin, en finanzas, no hay que casarse con nada ni nadie, aunque siempre recordando que cuando la limosna es grande...

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 5

La educación... ¿La mejor inversión?

Es un tema que puede tornarse polémico. Muchos padres gastan buena parte de sus sueldos en mandar a sus hijos pequeños a jardines de infantes muy costosos pero de renombre, otros padres los envían a colegios del estado gratuitos. Algunos padres pagan clases de inglés, francés, piano, karate, etcétera... otros los llevan al parque a correr. Luego cuando sus hijos terminan los estudios secundarios, los envían a facultades de renombre, dándoles la posibilidad de retrasar el inicio de su carrera laboral. Otros, dejan que tomen sus propias decisiones y si quieren comenzar a trabajar sin estudiar en la facultad, los dejan libremente hacerlo. ¿Cuál es el enfoque correcto?

Primer paso: defina sus valores

Seguramente ya se puso de un lado o del otro, sea que tenga hijos o no. Mi respuesta a esta cuestión es que antes que nada, hay que definir nuestros valores. De las fuerzas mencionadas en el primer capítulo, ¿cuál va a ser prioritaria? Prácticamente todos los trabajos privilegian una en perjuicio de otra. Por ejemplo, piense en esos carteles publicitarios colgados al costado de las autopistas o sobre edificios. Obviamente, alguien se trepa a esas alturas para poder colocarlo. La paga en trabajos de este estilo suele ser elevada, pero en un mal día puede

tener un accidente que podría significar incapacidad o la muerte. Caso similar es el de un policía o bombero, su vida peligra constantemente. Por otro lado, un gerente de una empresa exigente puede correr riesgo de otra manera. Lo viví cuando trabajé en Caltor. En una ocasión me tuve que quedar a solucionar un problema hasta bastante tarde junto a un gerente de otra área. Conversando acerca de lo tarde que se había hecho, me comentó que no era extraño para él quedarse hasta esa hora. Generalmente, trabajaba entre 12 y 15 horas por día. Pero no sólo él, los demás gerentes hacían lo mismo. Y el gerente general trabajaba más todavía, hasta los sábados y algunos domingos. Una clase de trabajo de esas características debería ser rentable en sentido económico (faltaría menos, ¿no?) pero lógicamente, las relaciones interpersonales, familiares, y los valores morales, inevitablemente se van a resentir. Por otro lado, un administrativo quizás tenga un trabajo no demasiado excitante ni gane demasiado, pero cuenta con la ventaja de tener un horario fijo y establecido, y que su salud no corra riesgos (dicho en términos generales, algunos trabajos pueden ser muy estresantes por supuesto).

Segundo paso: elija su profesión y/o afición

Una vez definidos sus valores, debe elegir qué clase de carrera tomar, y diferenciar dos cosas: profesión y afición. Por la primera se entiende que es la que nos da de comer, por así decirlo. La segunda, lo que nos gusta hacer. ¿Puede ser ambas cosas a la vez? Por supuesto, es el punto ideal. Pero también hay que ser realistas: no siempre va a ser posible. Esto ocurre a menudo con el espectro deportivo/artístico. Alguien puede ser muy bueno cantando, jugando al fútbol, pintando o bailando... sin embargo, sus posibilidades laborales no son las mejores, lamentablemente. Sólo un pequeño grupo logra hacerse famoso y rico por estos medios. En ese caso, conviene pensar en otra alternativa laboral para poder probar suerte mientras tanto en lo que más nos guste.

Una vez definida la carrera que deseamos seguir, debemos pensar en cómo obtenerla. Hay casos donde no queda otra alternativa que cursar una carrera universitaria, como en medicina. No intente ejercerla si no está recibido... ¡tendrá graves problemas, hasta podría ir preso! Pero hay otras carreras donde tiene muchas opciones, como en la informática. Debería preguntarse: ¿Vale la pena estudiar una carrera donde posiblemente se me va a enseñar un montón de cosas que no voy a aplicar en mi trabajo? ¿Lo haría sólo por el título? ¿Qué ventajas me daría obtenerlo? ¿Mayor sueldo? ¿Cuánto más? Piense también en el factor tiempo que conlleva estudiar. La mayoría de las carreras largas pueden llevar unos diez años. ¿Puede trabajar de jornada completa a la vez que estudiar? En muchos casos eso implica trabajar de 9 a 18hs, salir corriendo para la facultad, cursar de 19 a 23hs, dormir. Fin de semana, estudiar. En ese caso ¿dónde quedarían los otros valores? ¿Tendría tiempo para dedicarles?

Tercer paso: empleado o emprendedor

De la educación de hoy en día, ¿para qué piensa que lo prepara mejor? ¿Para ser empleado o emprendedor? Es importante recordar que el sistema educativo es el mismo que hace 100 años cuando toda la sociedad ha cambiado. Justamente mientras escribía este libro, leí sobre un concepto del cual no había escuchado: el sistema prusiano de educación. Fue como si me cerrara una cuestión que para mí nunca tuvo sentido.

En la antigua Prusia, a fines del siglo XVIII, se buscaban de manera urgente métodos para mantener a la gente contenta, ya que en aquel entonces había estallado la revolución francesa y temían que algo similar ocurriera. Por eso ofrecieron algo que a primera vista parecía genial: educación gratuita, pública y obligatoria. Pero este sistema tenía una trampa: era un sistema para enseñar a los niños y futuros adultos a ser obedientes y aceptar órdenes sin cuestionar. Fue un éxito rotundo en el sentido de que para principios del siglo XX se había expandido por todo el mundo. Los empresarios apoyaron con gusto estas ideas,

ya que permitía que las líneas de producción sean altamente eficaces y los trabajadores no cuestionen nada.

Cosas tan comunes como la división por edades, los exámenes, sistemas de calificación, premios y castigos... todas surgieron de este sistema. Si la persona es obediente, podrá terminar no solo la primaria y la secundaria sino que también la universidad, y esto se ve recompensado con un status social superior al de los demás al permitirle acceder a trabajos mejores que los que pueden aspirar quienes no se adaptan al sistema.

Pero hay algo en común en todos los escalafones de enseñanza: TODOS sin excepción te enseñan a ser buenos empleados, nunca a ser buenos dueños. ¿Quiénes son los dueños de las empresas? La gente que se salió del molde. La que hizo cosas que los demás llamaron locuras. Los que dejaron la universidad en ocasiones o ni la pisaron (nombres como Thomas Edison⁴, Walt Disney, Bill Gates, Steve Jobs o Henry Ford quizás nos sugieran algo). En las escuelas se condena terminantemente eso: hay una y sólo una respuesta correcta. No importa si piensas algo original y sorprendente... si no es lo que está en los libros, está mal. Recuerdo que me pasó eso en la secundaria, en la clase de física. No recuerdo sinceramente de que tema se trataba, sólo que había llegado a una fórmula que era P/L. Esa fórmula daba el mismo resultado que el método "oficial". Lo compartí con mis compañeros y todos reconocieron su validez. Se lo mostré al profesor y reconoció los resultados... pero me dijo que igualmente tenía que hacerlo de la manera tradicional. A desgano lo hice correctamente en los exámenes para poder aprobar.

Otro grave error de los sistemas de educación es que se estimula el individualismo. Recuerdo hace unos años que estaba muy molesto con

4 Según la biografía del sitio web *Wikipedia*, cuando tenía solo 8 años un profesor lo tildó de "estéril e improductivo". 75 años después, obtuvo su patente N° 1093. Entre sus inventos se encuentran la lámpara incandescente, las baterías, el micrófono de carbón y la red de distribución de energía eléctrica. Nada mal para alguien "estéril e improductivo".

un compañero (seguro que todos los hemos tenido) que era el clásico trepador, que no le importaba nada con tal de quedar bien con los jefes y conseguir un aumento y/o ascenso. Pero luego me puse a reflexionar... ¿Qué enseña la escuela? ¿Qué pasa si yo ayudo a un compañero en un examen? Recuerdo haberlo hecho en algunas ocasiones, reconozco que no era lo correcto, de hecho, hacerlo era bastante arriesgado, si me descubrían quizás tendría un aplazo a pesar de saber las respuestas. Entonces, ¿cómo puedo esperar tener compañeros de trabajo colaboradores si en la escuela se nos enseña la salvación personal y la idea “los demás que me importa”?

Se han hecho numerosos estudios que revelaron que hay muchas mejores formas de aprender que siendo forzados por un examen con nota, la cual una mala significa un bochorno y tirón de orejas familiar. Estos estudios indicaban específicamente que al cabo de dos semanas, de lo que hemos leído, solo recordamos un 10%. Si tuvo un examen hace poco tiempo, trate de recordar lo que leyó. Si pasaron unas semanas, seguramente no se va acordar de nada. ¡Qué útiles fueron los libros que me devoré para los exámenes de historia! En cambio, cuando participamos más activamente, mediante juegos, películas u otros medios interactivos, es cuando más aprendemos. Por ejemplo, ¿cuántos hemos aprendido las banderas de países o las capitales tratando de capturar a Carmen Sandiego? ¿O conocimos la historia de Juana de Arco por la película o por la campaña del Age Of Empires⁵?

En general, trabajar como empleado nos da una disciplina que muchas veces cuesta encontrar entre los que trabajan por cuenta propia. También permite aprender y adquirir experiencia. Una vez que tenemos estas cosas, decidir trabajar por cuenta propia puede ser un buen avance, ya que otorga una mayor flexibilidad, que a la vez también conlleva mayor responsabilidad.

5 Creado por Microsoft®

Cuarto paso: cómo obtener el conocimiento

Hay casos donde podemos mejorar nuestras posibilidades laborales de manera sensible, y no siempre estudiando largas carreras. Por ejemplo, el saber un segundo idioma como el inglés puede abrirnos muchas puertas. O la matrícula de un gasista le permite firmar planos, lo cual es más redituable que la mano de obra en sí. También son muy requeridas en la informática ciertas certificaciones, donde se toma el curso opcionalmente y se paga solamente el examen. En poco tiempo se puede aspirar a un trabajo para el cual teníamos pocas posibilidades⁶.

Tenga en cuenta también que vivimos en la era de la información. En Internet se puede conseguir todo tipo de información y generalmente gratis. Y no estamos hablando de información de poca calidad. Por ejemplo, tómese un momento en revisar esta web: www.edx.org. Aquí podrá encontrar cursos de las universidades más prestigiosas de lo que se le ocurra. Y muchos de estos cursos son gratuitos. También podrá obtener valiosas certificaciones.

Tampoco nos olvidemos de los libros. En estos hay un gran caudal de información, a través de Internet es mucho más fácil acercarnos a ellos. La mayoría de las carreras están basadas en estos, por lo tanto aprovéchelos y léalos... recuerde que el saber no ocupa lugar.

Con respecto al mundo de la inversión, carrera que recomiendo en este libro y considero obligatoria como un segundo trabajo, no es necesario tener grandes conocimientos ni estudios. Puede que alguien piense que es requisito ser contador o licenciado en economía, pero no creo que esto sea necesario. Puede otorgar una pequeña ventaja, pero no más que eso. Tampoco hace falta ser matemático o hacer grandes cálculos, primero porque en Internet hay calculadoras para todo, y por otra parte, los cálculos que necesitan los inversores no pasan de sumas, restas, multiplicaciones y divisiones. Si este es su primer libro sobre inversión, ¡lo felicito! A pesar de ser un libro inicial, tiene todas las

6 Nunca me voy a cansar de decir que siempre van a hacer falta más electricistas, plomeros, gasistas o carpinteros.

herramientas necesarias para empezar. De hecho, si logró entender los conceptos fundamentales que veremos más adelante, sabrá más que el 70% de los que invierten. Por supuesto, le recomiendo continuar con el aprendizaje leyendo varios libros sobre este tema y luego investigar en las redes sociales: compartir opiniones sobre empresas aporta muchísimo conocimiento a todos los participantes.

Quinto paso: no se rinda

Llegar a tener la empresa que queremos, el empleo o la carrera que soñamos, lleva tiempo. Y en ese tiempo, tendremos muchos fracasos. No baje los brazos, vea los errores como parte del aprendizaje. Recuerde que detrás de toda persona exitosa suele haber muchos fracasos. Busque la biografía de Jack Ma, el fundador de Alibaba y podrá comprender bien este punto. Tampoco deje que los comentarios negativos de otras personas lo desanimen. Siga adelante y nunca se rinda.

En conclusión, mi consejo es que evalúe bien las ventajas y desventajas. No hay una respuesta a cada situación personal. Si va a invertir en educación, algo que aconsejo completamente, asegúrese que valga la pena. No se sienta en la obligación de estudiar por estudiar... terminará como la gran mayoría que pierde tiempo empezando carreras para no terminarlas. Recuerde que primero debe pensar en cuáles son sus valores. En segundo lugar, piense en qué es lo que le gusta. Tercero, decida si quiere ser emprendedor o empleado. No todo el mundo nació para ser emprendedor, inversor o empleado... es importante que lo tenga claro. Pero más importante aún, es que hay más en la vida aparte de ser un empleado de lo que fuere. Si tiene una idea en mente, adquiera conocimiento, adquiera experiencia. Quizás le sirva un trabajo para obtener estas cosas. Piense, piense y siga pensando que es lo que quiere hacer con su vida. Después, decida de qué manera puede obtener el conocimiento que necesita. Hay infinidad de opciones, y no una sola como muchos piensan. No es una decisión fácil por supuesto... y nadie nos puede dar esa respuesta excepto uno mismo. Y casi me olvido de recordarle una vez más: ¡NO SE RINDA!

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 6

La bolsa. ¿Qué es eso?

La Bolsa de Valores es una organización que provee los medios necesarios para que sus miembros puedan hacer negociaciones de compra y venta de valores, tales como acciones de empresas, bonos públicos y privados, entre otras opciones de instrumentos de inversión.

La negociación de los valores se hace tomando como base precios conocidos y fijados en tiempo real, en un entorno seguro y actualmente informatizado. El mecanismo de las transacciones está totalmente regulado, lo que garantiza legalidad, seguridad y transparencia.

La institución Bolsa de Valores logra satisfacer tres grandes intereses:

- El de la empresa, porque le permite vender sus acciones en el mercado y al ser adquiridas por el público, le permite obtener financiamiento para su funcionamiento o nuevos proyectos.
- El de los ahorradores, porque estos se convierten en copropietarios de la empresa, teniendo derecho a participar en las asambleas de accionistas ejerciendo su voto, y a cobrar dividendos.
- El del Estado, ya que dispone de un medio para autofinanciarse y hacer frente al gasto público, obras públicas, etc.

¿Cómo empiezo?

El primer paso es abrir una cuenta comitente en un agente de bolsa, o bróker. En el siguiente link podrá ver todos los agentes registrados en la Comisión Nacional de Valores Argentina (CNV):

<http://www.merval.sba.com.ar/vistas/institucional/agentessocietadesbolsa.aspx>

En el caso de la bolsa estadounidense, se puede chequear en <http://www.nyse.com>

Si bien hoy se pueden hacer muchas operaciones con bancos, en general esta opción suele ser más cara y más lenta, de ahí la conveniencia de abrir cuenta en un bróker.

Para darnos de alta nos pedirán algunos datos y documentación propia, especialmente sobre el origen de los fondos, con los recibos de sueldo o constancia de monotributo suele alcanzar. Este trámite, que no debería durar más de un día o dos, nos permite tener nuestra cuenta comitente. Esta cuenta funciona como una caja de ahorro en la bolsa para definirlo de una manera tosca. Cuando depositemos dinero desde nuestra caja de ahorro quedará ahí hasta que decidamos comprar algo.

Entre las cosas que hay averiguar en un bróker están:

- Si cobra mantenimiento mensual y de cuánto. Algunos no cobran y en otros este es mínimo (alrededor de \$15).
- Cuánto cobra de comisiones y cuál es el mínimo. Esto representa el mayor gasto por lo que unos decimales pueden marcar la diferencia. Generalmente, los valores oscilan entre 0,5% a 1% más impuestos. El mínimo es también muy importante sobre todo cuando recién empezamos. Si el mínimo es 50\$ y nos cobran el 0,70%, para que la compra de acciones o bonos no nos salga más de ese porcentaje deberíamos operar en una misma transacción más de \$7000.- En cambio si el mínimo fuera \$10.- ya podríamos aprovechar la comisión desde \$1500.-
- Qué tipo de operaciones permite hacer. Algunos permiten operar en el exterior, otros permiten tomar o ceder caución (préstamo de dinero, explicado unas páginas adelante).
- Qué clase de asesoramiento dan. Algunos brókers son bastante grandes y es difícil obtener asesoramiento personalizado, cosa que en otros más pequeños es más factible.

- Si piden un depósito mínimo para ingresar. Generalmente, se puede ingresar con un monto bajo, alrededor de un sueldo mínimo, pero en ocasiones pueden pedir mucho más.

A continuación, veremos las distintas operatorias que uno puede hacer a través de nuestro bróker.

¿Qué es una acción?

Una acción es un título o documento que lo hace a su poseedor dueño de una porción de la empresa. Es importante señalar que la cantidad de acciones emitidas varía de empresa en empresa, por lo que nunca es una buena idea comparar los valores de cada una de estas. Por lo general, la cantidad de acciones oscila entre algunos pocos millones hasta miles de millones.

A la cantidad de acciones se lo denomina “capital social”. Es común leer en los balances que el mismo está denominado en pesos: no hay que confundirse esto con la capitalización bursátil. Esta última se obtiene multiplicando la cantidad de acciones o capital social por el valor de mercado de cada una. La gran mayoría de las empresas le otorgan a sus acciones un valor nominal de un peso, aunque hay algunas que asignan un valor de diez centavos o de diez pesos. Esto en sí no reviste de mayor importancia, simplemente lo mencionamos ya que en algunos sitios web o reportes a la hora de calcular el PER u otros indicadores (que veremos más adelante) lo hacen mal, agregando o quitando un cero lo cual genera un grave problema de interpretación.

Dijimos que las empresas podían financiarse mediante la bolsa de valores, esto se hace de dos maneras. La primera es emitiendo acciones. Por lo general ofrecen a sus propios accionistas derechos de suscripción, los cuales se pueden ejercer de manera voluntaria, lo que implicaría comprar las nuevas acciones con un precio de descuento. Por ejemplo, la empresa X que cotiza a 10 pesos, desea aumentar su capital en un 10%. Lanza una oferta de suscripción entregándoles a

sus accionistas una opción de compra por una acción por cada 10 que tengan, con una prima de emisión de 9\$. Suponiendo que tengo 10 acciones puedo comprar esa acción adicional a \$9 y pasar a tener 11 acciones. También puedo vender los derechos de subscripción, o no ejercerlos. Los \$9.- van directamente a la empresa, lo cual le puede servir para invertir en nuevos proyectos, cancelar deudas, etc.

¿Qué es un bono u obligación negociable?

La segunda manera de financiarse que tiene una empresa es por medio de las obligaciones negociables. Mediante estas la empresa solicita dinero a otras personas o empresas entregando a cambio un documento donde se compromete a devolver el dinero recibido (denominado capital) más un adicional (interés). El capital de las obligaciones negociables se devuelve generalmente en cuotas anuales o semestrales llamadas amortizaciones, aunque también podría devolverse en su totalidad al final. La empresa puede incluir entre las condiciones algunos años de gracia en la amortización, durante los cuales no realizará pagos de capital. La tasa de interés que paga la obligación negociable puede ser fija o variable. El pago de intereses se suele hacer también en períodos anuales o semestrales y se denominan pagos de renta. Podría ocurrir que tanto capital como interés se paguen al final del mismo, en ese caso se los llama “bonos cupón cero”.

Lo mencionado en el párrafo anterior es igualmente válido para los títulos públicos o bonos. La única diferencia radica en que el emisor es el estado nacional, provincial o municipal. Las condiciones varían de acuerdo a cada emisión en cuanto a duración, pago de intereses y capital.

A la hora de comprar bonos, fíjese en lo siguiente: moneda, duración, liquidez y TIR. La primera nos permite obtener ventajas adicionales si la elegimos correctamente. Por ejemplo, si esperamos una devaluación del peso, posicionarnos en dólares estadounidenses nos da cobertura en caso de que efectivamente esta devaluación esperada se produzca. La duración es importante ya que a mayor plazo,

mayor es la volatilidad (variación del precio) y más sensible es a los cambios en las tasas de interés. Si el plazo es muy corto, podríamos perder mucho con las comisiones de compra y venta. La liquidez indica cuán fácil es comprar o vender el bono en el mercado, en función de la cantidad de operaciones que se realizan. Recordamos que los bonos se subastan primero, luego pasan al mercado secundario donde se operan a precios variables, y cuando llega a su fin se paga el capital y/o intereses, si correspondiera. Un bono poco líquido quizás no lo podamos vender en el mercado secundario ya que no encontremos personas interesadas en comprarlo, o para hacerlo tengamos que ofrecer un precio más bajo.

Por último, la TIR es la *Tasa Interna de Retorno* que obtenemos desde el día de compra hasta el vencimiento del bono. Voy a tratar de explicarlo con una ilustración sencilla. Imaginemos que nos compramos una gallina. Esta gallina pone 8 huevos por año, que los puedo vender a un peso cada uno. Suponiendo que pagamos 100 pesos por la gallina, nuestra tasa de retorno o rentabilidad va a ser del 8% anual. Pero las cosas cambiarían si la gallina nos saliera 200 pesos: nuestra tasa ahora sería de la mitad, un 4%. Y si el precio fuera por debajo de 100 pesos, la tasa se incrementaría. Por supuesto, otros factores a tener en cuenta son la cantidad de años en que la gallina nos dará huevos, y por otro lado que haremos con el dinero que obtengamos vendiéndolos, ya que podemos decidir comprar más gallinas o simplemente comprar otra cosa. El punto de la ilustración es comprender que en los bonos (y en las inversiones en general) cuando aumenta el precio que pagamos, disminuye la TIR, y viceversa. Si compramos la gallina a 100 y con el tiempo el valor de esta sube a 120 ó 130, nuestra TIR seguirá siendo la misma.

Esto lo explicamos para tener en cuenta que los valores de los bonos no suelen ser iguales al valor nominal. En el caso de la mayoría de los bonos en dólares este suele ser 100, pero el valor real puede oscilar hacia arriba o hacia abajo, no obstante, calculando la TIR correctamente (que contempla precio pagado, pagos de intereses y duración) a grandes rasgos no nos afectarán ninguna de las variaciones de precio

mientras no decidamos vender ya que al expirar el bono habremos cobraremos nuestro capital e intereses con esa misma tasa.⁷

¿Qué es la caución?

En pocas palabras, se trata de un préstamo que podemos dar y recibir a través de los brókers, que puede ser tanto en pesos como en dólares estadounidenses. Supongamos que queremos comprar más acciones pero no tenemos dinero. Podemos pedir caución, es decir, comprarlas con dinero prestado, que se irá renovando de manera semanal por lo general, aunque el plazo puede ser hasta de un mes. En nuestra cuenta comitente veremos que tenemos un saldo negativo que corresponde a la deuda que tenemos.

Para poder recibir esta caución es un requisito poder entregar acciones o bonos de la misma moneda como garantía de que devolveremos ese dinero. Cada acción y bono tiene lo que se conoce como “aforo”, lo cual significa qué porcentaje del precio actual se puede usar como garantía. Pongamos un ejemplo. Tenemos 100 papeles de la empresa Ternium Siderar, que cotiza a \$13.- Queremos comprar 20 acciones más, pero no tenemos el dinero. Pedimos a nuestro bróker comprarlas con caución, nos informa de la tasa actual y que el aforo de esta empresa es del 80%. Esto quiere decir que para recibir el préstamo, tenemos que dejar las 20 acciones que compramos en garantía y un 20% más de las que ya teníamos, es decir, un total de 24 acciones (nuestro bróker puede que nos pida algo más). En nuestra comitente veríamos que tenemos 120 acciones de Siderar de las cuales 24 están en garantía, las cuales no podemos vender a menos que avisemos a nuestro bróker, y las otras 96 que disponemos libremente.

7 El cálculo de la TIR incluye la reinversión de cada uno de los cobros de intereses (cupones) al mismo precio, por lo que para que esta afirmación se cumpla debemos hacerlo siempre, o bien, se trate de un bono cupón cero, que paga el total de capital e intereses al final. El hecho de que la TIR fluctúa todo el tiempo y que en ocasiones no será redituable reinvertir un cupón si nuestra inversión no es muy grande hace que a fines prácticos la mayoría de las veces se recibe un poco menos de lo calculado, aunque la diferencia pueda ser imperceptible

En la parte de nuestra cuenta corriente veremos un saldo negativo de \$260 equivalente a las 20 acciones que compramos, dejando las comisiones de lado y suponiendo que nuestro saldo anterior era igual a cero.

Por otra parte, podemos hacer lo inverso: dar nuestro dinero en caución. Si no vemos ninguna acción, bono u otro instrumento que queramos comprar, o pensamos usar el dinero pronto, podemos avisarle a nuestro bróker que queremos prestar nuestro dinero por determinado plazo. La tasa de interés suele ser ligeramente superior a la de un plazo fijo, y similar a las LECAPS.

Como habrá notado, la caución es una herramienta muy útil que puede hacerlo rico... o llevarlo a la quiebra. Recomendación: úsela con mucha cautela.

¿Qué son las opciones?

Dado que es un tema bastante complejo, vamos a hacer un resumen muy breve. Hay dos tipos de opciones: opción de compra, también llamada Call y la opción de venta o Put. La primera hace a su dueño poseedor del derecho (sin obligación) de comprar una acción predefinida a un precio establecido, con un plazo máximo que generalmente no pasa de unos meses. La segunda funciona igual salvo que le permite a su dueño vender esa acción en cuestión. Hay muchas estrategias que se pueden hacer con opciones, las cuales involucran prácticamente todas las posibilidades en este campo: comprar o vender calls, comprar o vender puts, tener o no tener la acción, y el precio en el que se ejecutan.

Pongamos un ejemplo. La empresa Telecom cotiza a 100 pesos. Compramos una opción call que vence en dos meses que nos permite comprar a Telecom a 102 pesos. Seguramente la opción adquirida va a valer unos centavos, teniendo en cuenta que como el valor que pagaríamos es superior, en este momento no nos serviría para nada. Pero ahora imaginemos que Telecom sube de precio a \$105. Esa misma

opción, que valía muy poco, ahora valdría más de 3\$. Y de pagar algo unos pocos centavos a que salga \$3, estamos hablando de multiplicar la inversión muchas veces. Hasta acá es algo fantástico, lo que no es tan lindo es lo que pasa si esa opción llega sin pena ni gloria a su vencimiento y el precio se mantiene en \$100. La opción, al finalizar el día de su vencimiento, deja de tener valor. Perdemos TODO el dinero invertido en esa opción. Por eso, hay que ser cautos. Hay que recordar que comprar calls tiene ganancias infinitas y pérdidas limitadas a lo que invertimos.

Pero podemos pensar en lo opuesto. Como siempre, por cada compra hay alguien que vende. Pongámonos del otro lado del mostrador. Creemos que esa misma acción, que tenemos en nuestro poder, está en un precio alto. O creemos que no va a subir demasiado. Entonces, vendemos ese mismo derecho de compra de acción. Cobraremos unos centavos por darle a otra persona la posibilidad de comprarnos esa acción a un precio determinado, 102 en este caso, hasta una fecha determinada. De esta manera, le ponemos un techo a nuestras ganancias, si el precio pasa de 102 las ganancias serán las mismas, ya que nos van a ejercer y venderemos obligadamente esas acciones. Si el precio se mantiene en 100, ganamos la prima que obtuvimos vendiendo el Call. Hasta si baja de precio menos que lo que cobramos, obtendremos ganancia.

Ahora, veamos qué pasa si compramos una opción Put. Supongamos que compramos una a 98. Si tenemos la acción, nos sirve como un seguro por si el precio baja: en el peor caso, vendemos a 98. Pero si no tenemos la acción, podemos ganar si el precio baja. Esta es una manera de “shortear” o “ir en corto”. Imaginemos que ocurre algún hecho catastrófico y el precio de la acción se cae a pique a supongamos, 50 pesos. Con nuestro derecho de venta, podemos ahora comprar la acción a 50 y venderla a 98 ejerciendo nuestro derecho. Del otro lado del mostrador, si vendemos una opción Put, deberíamos estar muy convencidos de que el precio de la acción no va a bajar. No nos gustaría vernos obligados a pagar 98 por algo que sale 50.

Si le interesa el tema le recomiendo que busque información sobre las distintas estrategias que se pueden seguir. También podrá aprender sobre las letras griegas y el significado de estas. Aunque debo advertirle que es un tanto más complejo que lo que vimos hasta ahora.

¿Cómo obtener información?

Muchos piensan que en la bolsa ganan dinero los que reciben información de adentro de la empresa, que tienen algún conocido con “el dato”. Lo cierto es que no suele ser así. Muchas veces la información está disponible y el “mercado” tarda en darse cuenta. Pongamos un ejemplo. Una empresa petrolera/gasífera anuncia que a partir del mes próximo entra en funcionamiento un nuevo pozo que producirá 4 millones de metros cúbicos adicionales por día. Quizás esa noticia no nos parezca importante, no tengamos ni idea que significa, y simplemente la ignoremos. Pero al mirar detenidamente el balance podemos ver que actualmente la empresa produce 4 millones por día... ¡significa que está doblando su producción! Sería una excelente oportunidad para comprar si el precio actual no está teniendo en cuenta esas ganancias extra.

Por eso es que el principal medio de obtener información es el balance propiamente dicho. Luego, podemos ir siguiendo los hechos relevantes que se publican en el sitio de la CNV. Cuando ocurre alguna noticia, o la prensa publica algo relacionado con la empresa, la CNV puede exigirle que aclare la situación. Los sitios son cnv.gov.ar y bolsar.com.ar. Bajo la sección **hechos relevantes** encontraremos los comunicados oficiales de las empresas, convocatorias a asambleas, etc. También podemos registrarnos para recibir alertas cuando entran novedades sobre las empresas que nos interesan entrando al sitio www.cnv.gov.ar/suni.

Algunas definiciones para no confundirse

- **Análisis técnico**

El análisis técnico es una metodología de inversión en bolsa que intenta predecir el precio futuro de las acciones por medio de analizar los gráficos de los precios pasados. Parte de la premisa de que el precio descuenta todo lo que se sabe de una acción en un tiempo determinado, que los valores se mueven por tendencias, y que la historia se repite.

Este análisis se vale de ciertas figuras que se pueden encontrar en los gráficos: hombro cabeza hombro, hombro cabeza hombro invertidos, triángulo simétrico, cuña alcista, etc. Cada una tiene un significado, el cual podría dar la señal de compra o de venta. También utiliza ciertos indicadores, como las medias móviles, con el propósito de establecer puntos de entrada o de salida.

Uno de los conceptos que me parecen más útiles es el de piso y resistencia. El primero es un punto donde el valor de la acción suele rebotar hacia arriba, el segundo es lo opuesto: cuando se llega a ese punto máximo mucha gente vende por lo que el precio comienza a descender. Se dice que cuando se superan esos puntos con mucho volumen, es decir, con gran cantidad de acciones operadas, es señal de que se puede continuar con esa tendencia.

Se pueden leer muchos libros sobre este tema, dos de los más emblemáticos son *Análisis Técnico de los Mercados Financieros* de JJ Murphy y *Vivir del Trading*, de Alexander Elder.

- **Análisis fundamental**

Es otra metodología de inversión en bolsa, la cual consiste en analizar el verdadero valor intrínseco de una empresa, invirtiendo en las que se encuentran subvaluadas con la finalidad de que en el futuro el mercado corrija esta distorsión. En el capítulo siguiente se explicará con más detalle.

- **Trading**

Consiste en la práctica de comprar y vender acciones en poco tiempo, incluso en el mismo día, con la finalidad de obtener ganancias rápidamente.

- **Balances**

Todas las empresas cotizantes están obligadas a presentar cada trimestre su balance contable y a final de año contable el anual (aclaramos año contable ya que en muchas empresas coincide con el año almanaque, pero no es el caso de otras tantas). La mayoría de las empresas tienen los trimestres formados de enero a marzo, abril a junio, julio a septiembre y octubre a diciembre.

Los balances son el principal medio sobre el cual podemos obtener información. Recordemos que la misma está auditada y no es tan sencillo falsificarlos. Por más que no sepamos nada de contabilidad, hacemos bien en abrirlos e intentar descubrir ciertas cosas: ¿Las ganancias van aumentando o disminuyendo? ¿Tiene mucha deuda? ¿Va esta en aumento? La mayoría de los balances contienen memorias donde explican el funcionamiento del negocio, hechos relevantes, y cómo son las perspectivas a futuro. Nos sorprendería lo fiables que son tales descripciones, por lo que son muy valiosas.

- **Ganancias vs Dividendos**

En los balances vamos a encontrarnos con el resultado final del ejercicio, la cantidad de dinero que la empresa ganó (o perdió). Tenga en cuenta que esa cifra nunca se va a repartir a los accionistas directamente. Una parte va a quedar en lo que se conoce como reserva facultativa y/o legal, la primera podría utilizarse para algún proyecto en particular o algún otro destino que los socios decidan, la segunda es un porcentaje establecido en la ley de sociedades comerciales. Por otro lado, los dividendos son el dinero o las acciones que reciben efectivamente los accionistas.

Hay dos tipos de dividendos: en efectivo y en acciones. En el primer caso, es dinero en efectivo que se deposita en la cuenta comitente

propia. Cuando se anuncian estos dividendos, se suelen expresar de la siguiente manera “La empresa repartirá dividendos en efectivo que significa el xx% de su capital social”. Muchos podrían pensar que ese porcentaje es con relación al precio de la acción, sin embargo es en relación al valor nominal que como dijimos suele ser un peso. Por lo tanto, si ve que su empresa reparte un 150% en efectivo y cotiza a \$100.-, esto no significa que le van a pagar \$150 por acción. Le van a pagar \$1,50 por acción.

En el segundo tipo de dividendo, en acciones, ese dinero pasa de la cuenta de resultados no asignados a capital social, no existe salida de fondos. Por poner un ejemplo: si tenemos una empresa que paga el 10% de dividendos en acciones y la acción cotiza a 99\$, pasaríamos a tener 1,1 acciones por un valor de 90\$. Seguimos teniendo \$99.

En términos generales el proceso de pago de dividendos tanto en efectivo como en acciones suele darse de la siguiente manera:

- 1) Se proponen dividendos al final del año contable.
- 2) Se aprueban en la asamblea.
- 3) Comienza el trámite jurídico para que se dé curso al mismo, se acreditan a la cuenta acciones a distribuir.
- 4) Se anuncia la fecha. Supongamos un 15 de enero.
- 5) El día 12 de enero (generalmente son 72 horas antes) se produce el corte. Es decir, los que tenían acciones hasta ese día podrán cobrar dividendos.
- 6) El día 13 de enero, más de uno sufrirá un infarto. La cotización arrancará con el dividendo descontado. Supongamos que la acción valía 10 pesos y pagaba 0,50 arrancará exactamente a 9,50. Generalmente desde que se anuncia el pago el precio sube y se compensa, pero no es una regla.
- 7) El día 15 se pagan. En ese momento se cancela la cuenta acciones a distribuir, y aumenta el capital social si son dividendos en acciones.
- 8) Generalmente 3 ó 4 días después se acreditan las acciones o el efectivo.

Es un tema para debate que tipo de dividendos son mejores, o si convienen o no. Los que son en efectivo suelen ser menos discutidos: es dinero directo al bolsillo de los accionistas. Otros prefieren no recibirlos, ya que consideran que la empresa (depende mucho del sector en el que está) puede usar ese dinero mejor, reinvertirlo y generar una empresa de mayor valor. Este es el caso de la empresa de Warren Buffett, Berkshire Hathaway, que nunca paga dividendos. Con respecto a los dividendos en acciones, los detractores dicen que es un simple cambio de “figuritas”, dame tu papel de 1 peso y te doy 2 de 0,50, lo cual no deriva en mayores beneficios. Pero por otro lado, otros afirman que al haber mayor cantidad de acciones en circulación, se tiene más facilidad para operar, y que el efecto “oferta” genera subas en el precio.

- **Interés compuesto**

Para recordarlo fácilmente, piense en el interés compuesto como una bola de nieve. Cada vez se va haciendo más y más grande ya que la primera piedra (el capital) incorpora nieve (las ganancias) y eso le permite crecer exponencialmente. En cambio, el interés simple es como un árbol frutal. Cuando llega la época de nuestros “dividendos” frutales, los retiramos y los consumimos. Esperamos al otro año, y los volvemos a obtener. Nuestro capital es siempre el mismo, el árbol.

Veamos ahora un ejemplo numérico. Supongamos que ponemos un plazo fijo en un banco que nos da el 10% al año. Depositamos \$100.- A fin de año vamos al banco y nos dan tres opciones: la primera es retirar todo el dinero. La segunda es dejar el capital y cobrar la renta, es decir dejar los \$100 y llevarnos los \$10. Y por último, dejar todo, es decir los \$110.- Si optamos por la segunda opción, luego de otro año más, tendremos los \$10 que retiramos el primer año y otros \$110. Un total de \$120. Pero si elegimos la última opción, depositaríamos los \$110 nuevamente en un plazo fijo y a fin de año, tendremos \$121, ya que calculamos el 10% de 110 y no de 100. En el caso que obtenemos \$121 se trata de interés compuesto, en el de \$120 interés simple.

Parece ser que no es una gran diferencia. ¿Tan solo un peso? Ese es el efecto que se produce en el corto plazo. Sin embargo, con el correr de los años la diferencia es muy marcada. Si al mismo ejemplo lo extendemos 20 años, en el caso del interés simple tendremos 10\$ de cada año de interés, más los \$100 iniciales... un total de \$300. Pero si invirtiéramos valiéndonos del interés compuesto, ¡llegaríamos a tener la suma de \$672,75, más del doble!

Lo que queremos rescatar de este concepto es que lo más importante es *mantener ganancias razonables a lo largo del tiempo, y no esforzarse por obtener en poco tiempo ganancias espectaculares corriendo grandes riesgos*. En el capítulo siguiente podrá ver los secretos para ganar en la bolsa, que sin embargo distan de ser cálculos algebraicos complejos ni cosas por el estilo.

Comentario al Capítulo 6

¿Qué pasó con las LEBAC? ¿Y las LETES? ¿Y los LECAPS?

En poco tiempo, todos estos elementos cambiaron por lo que hay que ir explicándolos de a poco.

Las LEBACS son parecidas a los bonos pero difieren en que 1) las emite el Banco Central, 2) son a corto plazo (menor a un año) y 3) pagan siempre al final el total del monto más los intereses. Estas se discontinuaron durante la crisis del 2018, y se reemplazaron principalmente por dos nuevos instrumentos: LELIQS y LECAPS. Podría decirse que los primeros se tratan de plazos fijos al por mayor ya que solamente pueden acceder a ellos los bancos. Para ellos es un negocio brillante, ya que toman los plazos fijos de los ahorristas, pagan una tasa de, supongamos, 40%, y ese mismo dinero lo colocan en LELIQS al 56% En el

caso de los LECAPS, son abiertas al ahorrista en general, las emite el tesoro, y son en pesos. Las LETES son muy similares a los LECAPS, pero por lo general son en dólares estadounidenses.

Tanto brókers como bancos ofrecen participar de las licitaciones de estos instrumentos. Para poder suscribir debe contactarlos a ellos que le indicarán como proceder. Por otro parte, se puede acceder al mercado secundario donde se pueden comprar o vender libremente. La diferencia con otros instrumentos es que en la mayoría de los brókers se paga la comisión completa al comprar, en proporción al plazo de vigencia. Si uno los vende antes de que venzan no debe pagar otra vez, pero habría desperdiciado parte de la comisión abonada en un principio.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 7

Cómo ganar dinero en la bolsa

Muchas personas están convencidas de que la bolsa es una timba. Que sí o sí van a perder todos sus ahorros. Que está controlada por una mafia. Que es imposible ganarle al mercado. Que es sumamente complicado. Que si ocurre un crack bursátil perderán todo. Si usted piensa eso lo puedo entender. Muchos pensamos así por mucho tiempo. Pero vamos a ir derribando estos mitos de a poco. Primero analicemos si es una timba o no.

Antes que nada definamos lo que es una timba. Podríamos llamar así a los juegos de azar como por ejemplo, la ruleta que hay en los casinos. Puede que se pregunte, ¿cómo puede ser que a pesar de que hay gente que se hace rica ganando increíbles fortunas, los casinos siguen en pie? Muy sencillo. Las probabilidades están a favor del casino. La ruleta europea tiene 37 números incluyendo el cero, y la americana 38 agregando el doble cero. Usted sabrá que si sale el cero o el doble cero usted perderá, sin importar la apuesta que haya hecho. Haciendo un poco de matemática ($1/37$ para la europea y $2/38$ para la americana y multiplicando por cien para obtener el porcentaje), sabemos que el casino tiene un margen de ganancia de un 2,70% o 5,26% en cada caso. Esto significa que si jugamos a la ruleta una infinidad de veces, por más que ganemos alguna que otra vez, ¡tarde o temprano terminaremos perdiendo todo!

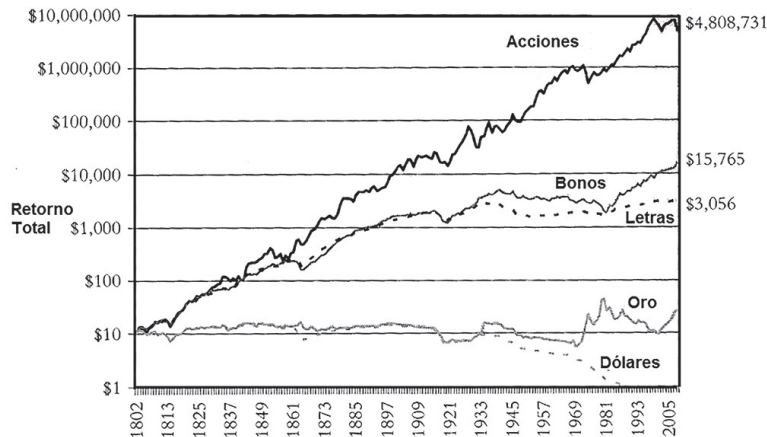
Ahora veamos en contraste lo que ocurre con la inversión en la bolsa. Un análisis que se encuentra en el libro del brillante Peter Lynch, *Un paso por delante de Wall Street*, revela que si usted dejó 1000

dólares en 1927 por 60 años, obtendría lo siguiente de acuerdo en lo que invirtió:

Bonos del estado \$13200

Obligaciones de empresas \$17600

Acciones \$272000



Piense por un momento: a pesar de las guerras, recesiones, crisis, cracks bursátiles como los ocurridos en 1929, la guerra fría, empresas fundidas... ¿usted estaría ganando una inmensa fortuna!

Ni hablar si hubiese invertido en una sola empresa exitosa. Warren Buffett, la tercera persona más rica del mundo y la única del podio que lo ha logrado a través de inversiones bursátiles, comenzó a comprar acciones de Berkshire Hathaway a USD 7,60 en 1962. Tiempo después tomó el control de la compañía, la reorganizó, y la transformó en un grupo empresarial. ¿Sabe cuánto sale esa misma acción? Al día de la fecha, ¡nada menos que USD 290.000!

Es probable que piense que invertir sus ahorros en aquel entonces en esa empresa no hubiese parecido tan razonable, no hubiese tenido forma de conocerla, o tal vez ni habíamos nacido. Quédese tranquilo que no habría sido necesario acertar con esta empresa, que incrementó su cotización en un 20% anual compuesto durante más de 50 años, para poder ganar mucho dinero.

Tomemos otro ejemplo. El Standard & Poor's 500, también conocido por la sigla S&P 500, es el índice más utilizado en los Estados Unidos y tiene como finalidad reflejar la cotización de las 500 empresas más importantes de ese país. ¿Qué habría pasado si usted solamente se limitaba a copiar ese índice durante 50 años? Hubiese obtenido un rendimiento nada despreciable del 9,7% compuesto anual.

Estos ejemplos dejan claro que invertir en la bolsa a largo plazo es la inversión más rentable. No es una timba, es un juego, si quiere llamarlo así, donde las posibilidades sí están a nuestro favor. Sin embargo, es cierto que muchas personas han perdido dinero en la bolsa. Ahora vamos a analizar las causas de esta aparente contradicción.

Juegue al juego que pueda ganar

Volvamos a hablar del casino. Ya sabemos que tenemos las de perder. Sin embargo muchos van de todas maneras, disfrutando del ambiente, tomando unas copas, y sintiendo el vértigo o adrenalina que da el hecho de ganar o perder. Ahora supongamos que nos invitan a un casino diferente. No es tan lujoso ni ostentoso. Para entrar, nos exigen que leamos las instrucciones, las cuales son unas cuantas (y aburridas) páginas. Ya entramos con un poco de mala cara. Pero cuando nos acercamos a la recepción nos dan instrucciones adicionales. Nos explican que en este casino hay un solo juego, el de los dados. Este juego consiste en tirar uno por vez. Las reglas son muy sencillas: si sale 1 ó 2, usted pierde. Si sale 3, 4, 5 ó 6 usted gana. Si intenta hacer trampa, cambiar los dados, o cualquier otra cosa fuera del reglamento, pierde.

Como seguramente se habrá dado cuenta, si hacemos bien las cosas, podremos ganar mucho dinero. Es solo cuestión de ir haciendo pequeñas apuestas. No siempre vamos a ganar, pero a lo largo del tiempo como las posibilidades están a nuestro favor, serán más las veces que ganaremos compensando con creces las pérdidas.

Esto es lo que ocurre con la bolsa. Si usted hace las cosas bien, a la larga ganará. Tome como ejemplo lo mencionado anteriormente

sobre las ganancias del índice S&P 500. Si un grupo de empresas, sin tomar en cuenta que algunas estaban caras, otras baratas, unas eran excelentes y otras malas, pudo obtener un rendimiento a lo largo del tiempo del 9,7%, usted podrá superarlo si hace correctamente su tarea.

El secreto para ganar en la bolsa

En esta sección usted podría esperar una fórmula mágica, que tenga en cuenta las tasas de interés, los años en que el mercado viene subiendo o bajando, las fases de la luna, etcétera. Sin embargo voy a decepcionarlo. El secreto para ganar en la bolsa es una frase que la podría formular un niño pequeño:

Compre acciones cuando estén baratas y véndalas cuando se vuelvan caras.

Si tiene ese concepto claro, sumamente simple y fácil de entender, se evitará los mayores dolores de cabeza que muchos tienen en la bolsa y como dije anteriormente, sabrá más de bolsa que el 70% del mercado. Esto es lo que hace el *Value Investment*, o inversión por valor: intenta determinar el valor aproximado de una acción y compra cuando el precio está por debajo.

Ahora nos resta definir qué es barato y qué es caro para una empresa. Pero empecemos por entender qué es lo que mueve a las cotizaciones de las empresas. Son dos cosas: las ganancias y las expectativas. Lo dijo Benjamin Graham, el padre del value investment: “*a corto plazo, las acciones son una máquina de votar, a largo plazo, son como una máquina de pesar*”, dando a entender que la opinión de las personas sobre las empresas puede variar por infinidad de causas. Pero el peso de un objeto no se presta a subjetividades: lo ponemos en la balanza y sabemos el número exacto de su peso, no es una cuestión de opinión. Puede comprobar esto con cualquier acción que le guste. Busque en algún sitio web de finanzas por un período de 5 años y compare las ganancias de la empresa con el precio de la misma. Más allá de oscilaciones lógicas, estas tenderán a unirse.

Veamos algunos ejemplos:

Grimoldi (2007 a 2016)



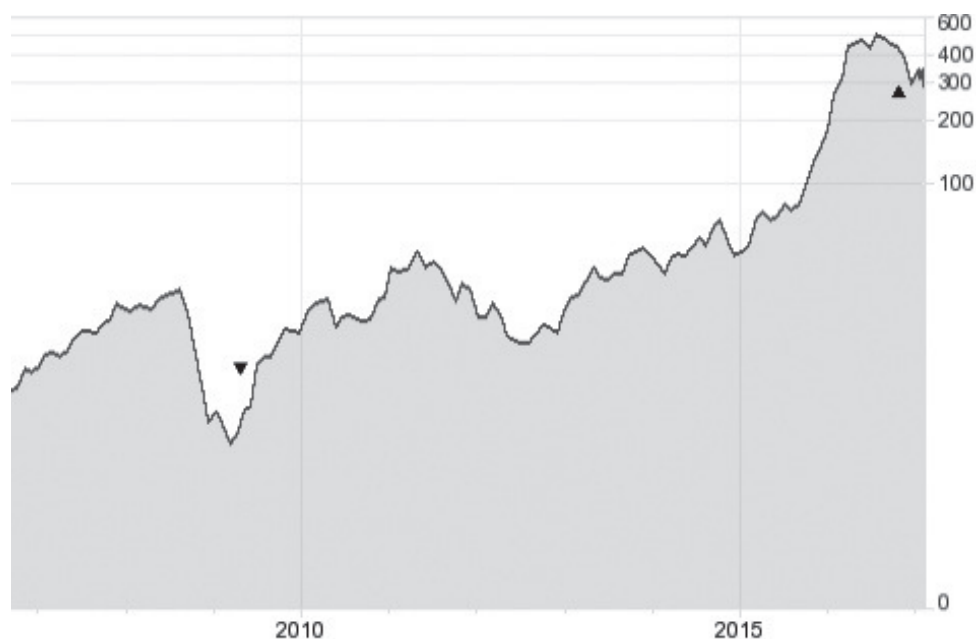
Fuente: Yahoo! Finanzas

Trate de identificar en el gráfico un período de dos años donde las ganancias decayeron. Luego, otro período de un año donde se mantuvieron estables. Y busque en que año las ganancias tuvieron un aumento exponencial. Seguramente los pudo encontrar. Veamos ahora los números “duros”:

Año 2007: \$7.726.803
 Año 2008: \$6.408.964
 Año 2009: \$4.504.433
 Año 2010: \$16.468.785
 Año 2011: \$24.412.421
 Año 2012: \$17.479.781
 Año 2013: \$32.316.695
 Año 2014: \$75.840.434
 Año 2015: \$171.495.952

En el año 2008 y 2009, las ganancias decayeron. Fue lógico ya que se produjo la crisis subprime en EEUU y esto arrastró a todos los mercados. Seguramente no parecería a priori una buena elección comprar en ese momento ya que el precio cayó a la mitad. Pero siga observando cómo luego de pasada la crisis las ganancias volvieron a crecer y el precio de la acción acompañó.

Mirgor



Fuente: Yahoo! Finanzas

En los últimos 10 años, hubo uno que terminó con pérdidas. Y hubo otro donde las ganancias se incrementaron de manera espectacular. Trate de adivinar que años fueron.

Veamos los datos duros (la mayoría de los números han sido redondeados)

Año 2007: \$59.000.000

Año 2008: \$28.000.000

Año 2009: \$ -10.000.000

Año 2010: \$30.000.000

Año 2011: \$76.000.000
 Año 2012: \$101.000.000
 Año 2013: \$229.000.000
 Año 2014: \$137.000.000
 Año 2015: \$522.000.000

Nuevamente, por la crisis del 2008 cayeron las ganancias, de hecho se transformaron en pérdidas y la cotización se fue a pique. Precio que fue recuperando, y en el año 2015 tuvo una espectacular subida donde el precio se multiplicó por siete en poco más de un año.

Ahora veamos un último ejemplo, no tan positivo.

Solvay Indupa



Fuente: Yahoo! Finanzas

En este caso la empresa parecería que viene bien hasta el año 2009, donde la crisis la golpea, para nunca más poder recuperarse. Para fines de 2015 ha vuelto a valores de 2008, pero con una salvedad. Recuerde los precios de las cosas en 2008 y lo que salen ahora. En 10 años la rentabilidad hubiese sido la misma que si tenía el dinero debajo del

colchón. Ahora bien, ¿a qué se debe esto? Veamos los números de las ganancias de estos años:

Año 2006: \$140M
Año 2007: \$218M
Año 2008: \$ 168M
Año 2009: \$ -183M
Año 2010: \$ -74M
Año 2011: \$ -51M
Año 2012: \$ -421M
Año 2013: \$ -101M
Año 2014: \$ -230M
Año 2015: \$ -460M

Nuevamente, ganancias decrecientes significan precios decrecientes. Si el gráfico lo viéramos ajustado por inflación o en dólares estadounidenses, se vería el claro sendero bajista del mismo.

Ahora hablemos del segundo motor de las cotizaciones: las expectativas, o el “humor” del mercado. Guiarse por estas es una completa pérdida de tiempo. Benjamin Graham, quien mencionamos antes, en su libro *El Inversor Inteligente* (obra que recomiendo leer y releer) lo ilustró muy bien. Habló del Sr. Mercado. Este señor se acerca todos los días a su puerta y le ofrece comprarle o venderle parte de una empresa en la que son socios. Es un personaje ciclotímico, hay días donde es muy optimista y está dispuesto a pagarle muchísimo por su parte y venderle la de los otros por precios carísimos. Otros días está pesimista, y le ofrece muy poco dinero por su parte. Pero también le da la posibilidad de que le compremos sus posesiones por muy poco. La lección es que no debemos preocuparnos por las oscilaciones que son producto de estos cambios de humor inexplicables. Lo que sí podemos hacer es aprovecharnos de estas situaciones. Si nos ofrecen un precio ridículamente alto por nuestras acciones, ¡vendamos sin dudar! O si se produce una caída en las cotizaciones, y la empresa que creímos barata lo está aún más... ¿Qué esperamos para seguir comprando?

Este punto debe grabárselo en la memoria. Nunca compre o venda porque la cotización suba o baja. Las bajas se pueden producir por malas noticias... justamente vivimos en un mundo donde estas sobran. Que se viene un crack bursátil. Que asumió Donald Trump. Que el brexit (el referéndum realizado en 2016 para que el Reino Unido se separe de la Unión Europea)... Siempre va a haber situaciones donde parezca que el fin del mundo se acerca y todos nos veremos obligados a vivir succionando la humedad de las vigas de los cimientos de nuestras casas... no dejemos que esas noticias nos afecten. ¿Pueden causar que la cotización de las empresas baje? Sí. ¿Afectará el normal funcionamiento de la empresa la noticia? En el 99% de los casos la respuesta va a ser no.

Tomemos un ejemplo. Una empresa argentina, Autopistas del Sol, controlada por Abertis, que su negocio principal es tener la concesión de la autopista Panamericana, que conecta la ciudad de Buenos Aires con el norte del país. Hubo noticias durante el año 2016 que sí la afectaron positivamente. Que las tarifas de los peajes iban a aumentar y que un porcentaje mayor de este le iba a corresponder a la empresa. Excelentes noticias. Pero a lo largo de ese año hubo momentos donde la cotización bajó. Por ejemplo en los meses de Mayo y Junio. ¿Habría sido el brexit? ¿Noticias sobre la economía que no arranca? ¡Vaya uno a saber! Puede ser que después de esos dos meses se comience a preguntar, si justo compró en ese momento, si fue realmente una buena decisión. Más aún, teniendo en cuenta esos días de rojo furioso⁸, donde todo bajaba con fuerza, pareciendo que se acababa el mundo. Si comienza a sentirse deprimido por las cotizaciones de su empresa, le recomiendo hacer este ejercicio. Siguiendo con el ejemplo de Autopistas del Sol, vaya a la autopista Panamericana. Estacionese cerca del peaje. Mire los autos pasar. A

8 Probablemente lo haya visto, pero lo aclaro por las dudas: las cotizaciones cuando están descendiendo se escriben en rojo, y cuando suben en verde. Cuando se habla de toros, se habla de un mercado alcista; de osos, mercado bajista. Esto se refiere a la forma de ataque, los toros atacan de abajo para arriba y los osos al revés. No revisten de mayor relevancia estas aclaraciones, sólo es para entender un poco del vocabulario bursátil.

lo largo de unos minutos, verá que siguen pasando autos, pagan; algunos tienen el sistema electrónico por lo que incluso pasan más rápido. Seguramente no va a tardar en perder la cuenta de los autos que pasaron. Ahora pase por el peaje. Pague y pregúntele a la persona que lo atiende: “¿Está todo bien? Cuando salí de mi casa vi que la cotización caía un 10% y me vine para acá a toda velocidad.” Seguramente quien lo atienda lo mire con escepticismo y le responda que está todo bien, que no hay ningún problema en la empresa. Ahora puede irse tranquilo.

De este ejemplo quiero resaltar que no debe preocuparse indebidamente por los cambios en la cotización de sus acciones. Recuerde que no tiene simples papeles, tiene empresas que realizan una actividad. Mientras esta actividad no se vea afectada, no debería preocuparse. Eso sí, esto no significa que no debe hacer nada. Debe asegurarse que está invirtiendo en una empresa sólida, con ganancias crecientes y que presenta poco riesgo al tener sus números y sus actividades saludables.

Cómo saber si una empresa está barata

Antes de comprar una casa, usted debe hacer bien su tarea. Investigar en varias inmobiliarias, ver cuál es el precio promedio en la zona, que movilidad tiene, si tiene algún factor negativo cerca, etc. Luego viene el análisis más a fondo. Ver la casa. Revisar las paredes, que no tenga humedad, que no pierdan los caños de agua, que no haya grietas, etc. Después de analizar estos factores, hay que ver cuánto sale. Hay que tener en cuenta que una casa en excelentes condiciones nos va a salir más cara que una con arreglos por hacer. Sin embargo de ésta podemos sacar provecho si pagamos un buen precio que nos permita invertir en repararla y ponerla en condiciones. Por otra parte, podríamos hacer una especie de apuesta a futuro en ocasiones. Podríamos comprar en un barrio que no es el mejor a un precio conveniente. Pero sabemos que el factor que lo convierte en indeseable está por desaparecer. Por ejemplo podría ser que hay un vertedero cerca, una cárcel, o algo similar. Pero sabemos que ya se firmó un contrato para

trasladar ese lugar indeseable. Por lo tanto compramos esperando que en el futuro esa situación cambie, y quizás, al precio de un presente no tan agraciado.

Ahora bien, pasemos del ejemplo de la casa a una empresa. Supongamos que vamos a comprar una panadería. Observaremos el barrio, la ubicación, cómo es el local, quiénes son los clientes, cómo es la mercadería que ofrecen, etc. Pero hay un factor que va a ser determinante, y es bastante obvio. ¿Cuánto dinero gana? ¿Cuánto tiempo tardaré en recuperar la inversión? ¿Tiene muchas deudas? ¿Cuánto sale la panadería más cercana? De nada nos serviría ser dueños de un negocio que se vea extraordinario pero que a fin de mes no podamos llevarnos nada. O peor aún, que para sostenerlo tengamos que poner de nuestro propio bolsillo. De ahí la importancia de que la empresa tenga ganancias sostenidas en el tiempo.

Algunos indicadores importantes

Para poder medir de alguna manera a una empresa tenemos que usar diferentes indicadores, ratios o coeficientes, como le resulte más fácil llamarlo, que nos dirán si está cara o no. Tengamos en cuenta que ninguno de estos números es un indicador mágico, generalmente mediante la combinación de varios de estos podremos saber si la empresa es conveniente o no. Antes que nada, será necesario saber el valor bursátil de la empresa. Esto se puede calcular simplemente al multiplicar la cantidad de acciones por el precio actual de cotización.

Estos ratios se pueden obtener de cualquier sitio de Internet especializado o de su bróker. O mejor aún, si puede calcúlelo usted mismo. Descargue los balances escribiendo en el buscador “balance trimestral/anual empresa *Nombre Empresa*”. Encontrará información muy valiosa, más allá de los números en sí.

PE o PER

El PER, que en inglés significa Price Earnings Ratio, es uno de los ratios más utilizados para saber si una acción está cara o barata. Como

su nombre lo indica, se hace dividiendo el precio de la empresa en la bolsa por las ganancias de los últimos 4 trimestres. En ocasiones se modifica este cálculo considerando el último trimestre y multiplicándolo por 4. Si bien esta última es una apreciación válida, debemos ser cautelosos ya que hay empresas donde es muy difícil ignorar su factor estacional. Por ejemplo, una empresa de turismo va a tener sus meses fuertes durante las vacaciones de verano... una empresa de consumo tendrá esos meses como los más flojos. Graham recomendaba hacer este cálculo con el promedio de las ganancias de los últimos años.

Es difícil establecer un valor fijo para decir qué es barato o qué es caro, ya que deberíamos comparar a la empresa con el promedio del mercado local, con otras empresas del rubro y con el promedio histórico. Este número que podemos tener como referencia es el 15. Generalmente, debajo de ese valor se puede considerar barato. Entre 15 y 20, podríamos decir en precio o tirando a caro. Más de 20, es caro. Valores de 30, 40, 50... bastante caros. Y valores de 100 ya hablamos de una burbuja casi con seguridad. Igualmente, tampoco hablamos de una regla. Hay que analizar las causas detenidamente. Siempre debemos recordar que como empresarios buscamos obtener la mayor ganancia posible pagando el menor precio posible, por lo que por definición siempre buscaremos el PER más bajo. Lógicamente, si fuera tan sencillo, simplemente ordenamos las empresas por PER, compramos las primeras y ahí se acabó el trabajo. Más bien, debemos preguntarnos: ¿Por qué debería pagar un PER superior a la media del mercado? ¿Por qué esta empresa tiene un PER bajo? ¿Qué hace que esté barata? ¿Realmente está barata?

Por eso es que haremos bien en considerar otros factores que causan un PER alto o bajo. Supongamos que la empresa tuvo una ganancia importante en el último año producto de una venta extraordinaria. O que acaba de perder un cliente importante. En esos casos, no nos extrañaría ver un PER relativamente bajo, ya que la percepción general es que las ganancias futuras serán inferiores a las pasadas. Con el correr de los trimestres, si esta percepción era cierta, el PER irá subiendo a un valor más acorde a la media del mercado.

Podría ocurrir lo opuesto. Volviendo al caso de Autopistas del Sol. El PER se mantuvo bastante alto en los últimos tiempos, rondando los 30. Sin embargo eso no hizo que la empresa estuviese cara, todo lo contrario. Cambiaron las reglas de juego para la empresa. Pasó a ganar un 50% más por auto pasante. Se cancelaron anticipadamente las deudas que tenía que le generaban intereses en contra. Se comenzó a renegociar el contrato. Muchas cosas positivas hicieron que sea una de las empresas que más subieron durante el 2016.

Otro ejemplo es el caso de Agrometal. Una empresa dedicada a la producción de sembradoras. El campo no venía muy bien para el año 2015, de hecho esta empresa tuvo el peor año en bastante tiempo. Pero de pronto cambió todo. El dólar oficial, moneda de la cual los exportadores de granos obtenían sus ganancias dejó de estar a \$6 (el valor oficial rondaba los \$10 pero por las retenciones vigentes del 35% apenas percibían alrededor de \$6 por dólar exportado) y pasó a \$15 ya que se eliminaron muchas retenciones. Este cambio tan positivo para el campo hizo que aumentara violentamente la demanda de maquinaria agrícola. Y Agrometal tuvo la oportunidad de poner sus fábricas a trabajar en tres turnos, contratando gente e inclusive llegando a planificar la ampliación de su planta. A todo esto, los accionistas, más que agradecidos. En un año y medio, la acción que estuvo por algunos años clavada en \$2, subió a nada menos que a \$30. Por supuesto la empresa no tenía PER ya que el año pasado había obtenido pérdidas, pero su recuperación fue impresionante.

Como muestran estos ejemplos, el PER no deja de ser una foto del pasado, y cerrarnos a usar sólo este indicador puede llevarnos a perdernos grandes oportunidades. Siempre hay que recordar que lo que siempre nos va a interesar son las ganancias futuras. Un buen reflejo es lo que ocurrió, pero no siempre la historia se repite. Por eso es que se considera también el ratio Forward PER, que calcula lo mismo pero en vez de los 4 últimos trimestres considera los 4 futuros. Particularmente en mi caso lo considero el indicador más útil, aunque lógicamente como toda predicción está sujeta a errores de cálculo. Pero a pesar de esto, nos permite adelantarnos a lo que el mercado no ve y obtener buenas ganancias.

Si hay algo que me gustaría que recuerde es lo siguiente: PER menor a 15, barato. Este número es el promedio histórico, aunque por supuesto es algo general y no marca ninguna norma. Pero si solo sabe de bolsa esta simple afirmación, se ahorrará muchos problemas. Y si compra una empresa con un ratio alto, recuerde haber hecho bien la investigación que lo llevó a concluir que en el futuro las ganancias aumentarán. En conclusión, valore el PER, pero tómelo siempre en contexto.

P/B y NAV

Esta sigla se refiere a Price / Book, lo cual se obtiene dividiendo el valor bursátil por el valor patrimonial de la empresa. Esta información se obtiene desde el balance más reciente de la empresa, donde veremos los activos (bienes) y pasivos (deudas). La diferencia es el patrimonio neto, que se supone, debe ser positiva al ser el activo superior al pasivo... sino claramente la empresa está frente a un problema bastante grave.

Muchos autores lo señalan con un factor claro de subvaluación y recomiendan que el valor esté cerca de 1, o 1,2. Pero hay un problema importante con esta métrica. De hecho va a ser muy difícil que encuentre valores en ese rango, y quizás se horrorice si encuentra empresas con valores de 7, 10 o más. Veamos el por qué con un ejemplo, y de paso vamos a tener una breve idea de cómo es un balance.

Suponga que su empresa es un hotel. El principal activo que tiene es el propio edificio, el cual fue comprado hace 30 años atrás por \$120000. Unos años atrás pidió un préstamo para poder agrandar el hotel y aún debe \$100000. La empresa es rentable y viene trayendo buenas ganancias. En la hoja de balance veremos algo así. Traté de que sea lo más real posible, pero algunos ítems los saqué para simplificar la explicación. En el ítem de Propiedades planta y equipo está el hotel. Por otro lado, en deudas se pueden ver los \$100000 del préstamo. Ahora bien. ¿Cuánto sería nuestro valor libro? En este caso el valor total sería de \$15559. La pregunta que surge es: ¿Estaría dispuesto el dueño a vendernos la empresa por esa cifra? ¡Sería ridículo! De hecho, si se fija con detenimiento el balance declara 18741 en efectivo, por lo

que si comprara esa empresa sería como pagar \$10 por una caja con un billete de \$20. Y se lleva una propiedad de regalo.

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo (nota 3.1)	18.741
Cuentas comerciales por cobrar (nota 3.2)	10.059
Otros créditos (nota 3.3)	905
Total del Activo Corriente	29.700
ACTIVO NO CORRIENTE	
Otros créditos (nota 3.3)	8.115
Activo por impuesto diferido	0
Otros activos financieros	11.555
Activos intangibles (nota 3.6)	7.800
Propiedades, planta y equipo (nota 3.7)	120.000
Total del Activo no Corriente	147.470
TOTAL DEL ACTIVO	177.170
PASIVO	
Deudas:	
Comerciales (nota 3.8)	0
Bancarias y financieras (nota 3.9)	100.000
Fiscales (nota 3.11)	55.000
Otras (nota 3.12)	6.611
Total de deudas	161.611
Total del Pasivo	161611
PATRIMONIO NETO	15559

¿Cuál es el problema, o el truco? La magia contable. Que en realidad no es ni magia ni truco, ni una estafa. Algunas normativas contables establecen que los bienes que uno compra se deben registrar por el precio que se pagó. Eso hace que, en todas partes, pero sobre todo en un país con tanta inflación como la Argentina, esos valores queden en números completamente absurdos.

Por estas razones es que se utiliza mucho el NAV (Net asset value, en español Valor Neto de activos). Es un concepto muy similar y se suele utilizar sobre todo en empresas dedicadas a Real State (inmobiliarias). En el caso del hotel mencionado, no sería muy complicado averiguarlo. Tomando en cuenta la cantidad de metros cuadrados que tiene el inmueble y multiplicándolo por el valor promedio de la zona, tendremos un precio estimado de lo que podría llegar a salir. Y por supuesto consideraríamos los demás bienes y deudas a valores actuales.

P/FCF

Este ratio es bastante similar al PER, pero tiene como finalidad corregir algunas situaciones que podrían pasar inadvertidas. Un múltiplo inferior a 15 se considera lo ideal.

El beneficio, al ser un cálculo contable, puede diferir bastante del dinero generado en realidad por una empresa. Un ejemplo sería un trabajo realizado y facturado este año por valor de 300 millones pero cuyo cobro se acuerda para el año siguiente. Si el beneficio de este trabajo son 100 millones (200 millones de gastos), el beneficio contable será de +100 millones, pero el cliente todavía no ha pagado por lo que el movimiento de efectivo en la empresa es negativo: -200 millones porque la empresa ha tenido que adelantar los gastos del trabajo. ¡Y siempre existe la posibilidad de que no paguen nunca!

El P/FCF toma estas diferencias y puede ayudarnos a encontrar ciertas situaciones donde el beneficio podría parecernos muy bueno pero no serlo tanto en realidad. Podría ocurrir que algunas empresas lleven registrando beneficios varios años pero cuyo flujo de caja

libre es siempre negativo, podría estar pasando que el beneficio se está yendo a la cuenta “Cuentas comerciales a cobrar”. El aumento de este ítem no es preocupante de por sí, pero si sus clientes no le están pagando, sí que es un problema. En el balance conviene revisar el apartado “Estado de flujo de efectivo” donde se muestra cuánto efectivo generó la empresa.

EBITDA y EBIT

Otros dos ratios muy utilizados. Son las siglas de Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), es decir, el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros. El segundo es lo mismo pero incluyendo los últimos dos conceptos.

El EBITDA se calcula a partir del resultado final de explotación de una empresa, sin incorporar los gastos por intereses o impuestos, ni las disminuciones de valor por depreciaciones o amortizaciones, para mostrar así lo que es el resultado puro de la empresa. Por lo tanto, los elementos financieros (intereses), impuestos, externos (depreciaciones) y de recuperación de la inversión (amortizaciones), deben quedar fuera de este ratio. El propósito del EBITDA es obtener una imagen fiel de lo que la empresa está ganando o perdiendo en el núcleo de su negocio.

La presencia de otros ingresos o egresos ajenos a la esencia de la actividad principal (un ejemplo sería el beneficio por la venta de un terreno en una empresa que no se dedica al Real State) deberían ser también descontadas del EBITDA haciendo mención de ello, ya que el objetivo es comparar con otra empresa o entre periodos de una misma empresa, y así analizar la evolución del negocio base de la misma.

EV/EBITDA

Primero definamos el EV (Enterprise value). La forma más sencilla de calcularlo es:

$$EV = CB + D - E$$

Siendo:

CB: Capitalización bursátil, lo que como vimos es igual a la cantidad de acciones por precio de la acción.

D: Deudas

E: Dinero en efectivo o equivalentes.

La cuenta se puede complicar un poco más si la empresa tiene deudas fuera del balance, o programas de ventas de acciones a los empleados, pero vamos a suponer que no es así para no complicar más las cosas. En definitiva, el EV es una medida del valor que se le da a la empresa si le quitamos la posición financiera. Sería como comprar una casa por 100 pero que debe 50 de impuestos. ¿El verdadero valor es 100? No, porque al comprar la casa nos viene de “regalo” esa deuda, por lo que en definitiva su valor es de 150. Diferente sería si esa misma casa tiene en un baúl 10 pesos... en ese caso estaríamos pagando realmente 140 pesos ($100 + 50 - 10 = 140$).

Ahora que ya sabemos que es cada cosa, podemos definir que el EV/EBITDA es una forma de medir la capacidad de devolver dinero a los acreedores y accionistas, tomando en consideración principalmente al núcleo del negocio. En términos generales, se considera deseable que este múltiplo sea inferior a 10.

Algunas trampitas contables

Por trampitas no me refiero a hechos ilegales, que deben ser denunciados ante la CNV (Comisión Nacional de Valores). Hablo de distintas situaciones que pueden hacernos confundir y pensar que son trampas, pero que no lo son. Analicemos algunas situaciones y su posible significado.

- El resultado final da pérdida pero los ratios P/FCF y el EBITDA son bajos. Esto suele deberse a que, o la empresa está muy endeudada, o sufre muchos castigos financieros por tipo de cambio. Volvamos al ejemplo del hotel. Imaginemos que el préstamo en vez de en pesos lo tomó en dólares. En ese momento supon-

gamos que la paridad era 1 dólar = 10 pesos. Contablemente, no nos cambia nada. Pero si en el trimestre siguiente la cotización del dólar se disparara a 15 pesos, tendríamos un castigo financiero ya que nuestra deuda deja de ser 100.000 y pasa a ser 150.000. Y en los resultados tendría que anotarse una pérdida de 50.000 que encima dejaría a la empresa en patrimonio negativo. Esto es muy común con empresas que tienen activos u otras empresas en el exterior. Toman deuda en moneda extranjera para comprar inmuebles u otras compañías registrándolas al precio de compra, en pesos, al tipo de cambio del momento. Como resultado de una posterior devaluación, sube el pasivo, pero el activo sigue igual. Estas situaciones pueden ser una interesante oportunidad de compra ya que el resultado negativo final ahuyenta a muchos inversores que no leyeron unos renglones más para saber a qué se debió la pérdida (parece una gran tontería, pero es una triste realidad que hay inversores que no leen más que el resultado final y no analizan las causas).

- El EV/EBITDA y el P/FCF son bastante altos, pero la empresa reporta buenas ganancias (tiene bajo PER). Podría tratarse de varios factores. Una posibilidad sería que la empresa operativamente no anda muy bien, pero tiene otros activos que sí le dan ganancia. Podría tener plazos fijos, bonos u otros activos similares que le genere interés a favor. Igualmente esto no es muy común, ni demasiado alentador. Generalmente la causa suele ser que la empresa recurre a revaluaciones constantes para maquillar sus ganancias. Un ejemplo de esto sería: comprar a otra empresa a un valor de, supongamos, 100 millones. Sin embargo, determinan que en realidad (vaya a saber con qué criterio) vale 150 millones. Entonces declaran una ganancia de 50 millones por revalúo. Ganancia que no significa entrada de dinero ni ganancia por actividades operativas. Y lo peor de esto es que sobre esa ganancia ficticia deberán pagar impuesto a las ganancias. No es un gran negocio. Pero podría engañar a más de uno a la hora de analizar una empresa y encontrarnos con un PER bajo.

- El ítem **Otros**: en pocas palabras, es una caja de pandora. Algunas empresas deshonestas lo han usado para maquillar sus resultados, marcando gastos comunes como algo extraordinario, cuando en realidad no lo eran. Lo cierto es que en este ítem deberían ir sucesos fuera de lo normal. Por ejemplo una empresa que produce cemento vende un campo gigantesco. No se dedica a eso, y la ganancia en proporción a lo que venía ganando sería descomunal. Por lo tanto corresponde que lo registren ahí y de esta manera no se mezcla con los resultados operativos. Mi recomendación es que siempre que vea un ítem Otros con una cifra a tener en cuenta, lea con detenimiento la nota que suele estar indicada. O mejor dicho, siempre lea los balances de punta a punta, pero cuando vea el ítem “Otros” lea y relea con detenimiento. Si no tiene una nota o explicación, es para desconfiar un poco.

¿Qué es y para qué sirve la diversificación?

Algunas páginas atrás dijimos que invertir en la bolsa era como jugar a los dados, ganando si le sale un 3 o superior. Ahora imagínese: en el primer intento usted pone todos sus ahorros. Tira el dado. Le sale un 2. Usted queda fuera. ¿Cuál fue el problema? ¿No estaban las chances a mi favor? La respuesta es que le faltó diversificación en su inversión.

Si hubiese repartido su dinero en 10 tiradas y jugado paulatinamente, habría mantenido las posibilidades que mencionamos antes del 66,66% a su favor. De hecho, si jugamos 10 partidas, las posibilidades de que perdamos siempre serían ínfimas. De ahí se puede ver la importancia de diversificar, es decir, no concentrar todo nuestro dinero en una sola empresa sino repartirlo entre varias, de diferentes rubros y de ser posible, diferentes países.

Este es un tema de amplio debate. Algunos dirán que si uno sabe lo que hace, no sirve diversificar. Otros dicen que no debe poner todos los huevos en la misma cesta, por si esta tuviese un agujero. Ambas frases tienen su parte de verdad, pero lo cierto es que por más que sea-

mos expertos (o creamos serlo), no dejamos de ser seres humanos que confiamos en otros seres humanos. La cantidad de sucesos imprevistos que pueden ocurrir puede ser interminable. Existe la posibilidad de que un evento inesperado afecte gravemente a una empresa e incurramos en graves pérdidas. Por lo tanto, el proceder más sabio es elegir varias compañías y no sólo una o dos. Aumentamos la posibilidad de acertar y disminuimos la gravedad de habernos equivocado. También podemos protegernos diversificando mediante inmuebles, negocios en general, commodities (petróleo, oro, plata, soja, etc.) o dinero en efectivo.

Otro tema de amplio debate es cuántas empresas debe uno tener. Y al respecto hay tantos criterios como inversores. Recuerdo hace poco haber visto en un foro en Internet como alguien fue acribillado a re-criminaciones por tener la exorbitante cantidad de ¡Ocho! acciones en su cartera. Lo cierto es que ni los grandes inversores exitosos se ponen de acuerdo en este tema, Buffett criticó en ocasiones la diversificación pero fíjese cuantas compañías tiene Berkshire Hathaway... Graham, su mentor, recomendaba entre 10 a 30; Philip Fisher, el otro mentor de Buffett, entre 12 y 15. Peter Lynch recomienda al inversor pequeño entre 3 y 10... Mi recomendación personal es: compre lo que le parezca barato. Si encuentra que sólo hay 3, tenga 3. No compre una cuarta empresa que esté cara por el mero hecho de diversificar. En cambio, si hay un mercado que presenta muchas oportunidades, reparta bien su cartera lo que le dará mayores posibilidades de acertar. Atarse a un número en particular puede terminar siendo contraproducente para el inversor, más bien concéntrese en la calidad y no tanto en la cantidad. Por supuesto, habrá empresas que le parecerán más subvaluadas que otras. En ese caso, compre más de lo que más le guste y menos de las otras.

Deberíamos también analizar la posibilidad de incluir bonos o renta fija en nuestra cartera. Esta es una buena idea, ya que son más estables en su cotización y nos permite hacer frente a un retiro necesario de fondos. Sobre la cantidad que debemos tener en relación a las acciones, creo que no hay un número mágico. Algunos autores

recomiendan calcular 100 menos nuestra edad, lo cual hará que cada año pasemos mayor cantidad a renta fija. Sin embargo, creo que depende mucho del mercado. Si no vemos oportunidades, lo mejor será concentrarnos en bonos y quedarnos con lo barato. Luego de terminada una crisis, cuando los precios están por el suelo, es una excelente idea comprar acciones. A medida que se estabilicen los precios quizás convenga ir pasando parte a renta fija⁹.

La acción que compré no para de bajar ¿Qué hago?

La primera pregunta que tiene que hacerse con honestidad es: ¿Por qué la compré? Si contesta que lo hizo porque estaba subiendo, comenzamos bastante mal. Pero no se desespere, quizás sea un error remediable. ¿Qué valores tienen los indicadores principales? ¿Estaban baratos cuando compré? ¿Y ahora? También puede preguntarse si hay algo en el futuro que puede hacer que la empresa esté barata. Una nueva línea de producción, locales nuevos abriéndose, un nuevo cliente o contrato, etc. Una de las cosas irónicas que tiene la bolsa es que uno puede comprar algo que estaba caro, pero luego el precio baja, y nos da la oportunidad de redimirnos y comprar eso mismo a un buen precio.

Si revisa su análisis y concluye que compró una acción a buen precio, y ahora bajó y está más barata, no debería preocuparse. Hasta podría decirse que tendría que alegrarse. Cuando disponga de dinero, podrá comprar más de lo que le gusta a un mejor precio. ¿O acaso nos lamentaríamos de haber comprado nuestro helado favorito hace una semana a \$200 cuando nos enteramos que hoy lo pusieron en oferta a \$150? ¡Para nada! ¡Vamos y nos damos el gusto de vuelta! Pero a veces en la bolsa se usa la lógica inversa. Una frase que leo mucho y que me

⁹ Aclaro por las dudas: en las crisis, tanto bonos como acciones caen, a veces por igual. Por lo tanto, en estas circunstancias, la mejor recomendación que puedo hacerle es tener “paciencia” en su cartera.

pone los pelos de punta es “la acción sale \$28. Si pasa de \$30 hay que salir corriendo a comprarla”. Sería como negarnos a comprar el helado que nos gusta porque está de promoción, y solo comprarlo cuando esté en precio normal, más caro. No tendría ningún sentido.

Por otra parte puede ser que pase lo opuesto, la acción que compró no para de subir y usted siente que puede llamar a Warren Buffett y decirle: ¿por qué no pone unos dólares en esta empresa? Obviamente lo que uno desea es que sus inversiones se revaloricen. Pero tenga cuidado que no se pierda el margen de seguridad rápidamente y usted termine metido en una burbuja. Analice cuidadosamente y de manera regular los fundamentos de la empresa. Recuerde que precio y valor no son lo mismo, como bien dijo Warren Buffett: “*precio es lo que pagas, valor es lo que recibes*”. Mientras uno pague un precio y reciba algo de mayor valor, estará haciendo un gran negocio que con el tiempo se verá reflejado en el precio. Cuando el precio supere al valor, quizás sea momento de buscar otra oportunidad.

Cuando las expectativas se alejan de la realidad

Llegado a este punto hay que aclarar que en ocasiones la bolsa, y en particular ciertas acciones, pueden comportarse de manera extraña. Se generan expectativas poco realistas de tal manera que resultan en precios ridículamente altos. Esto se conoce como burbuja financiera. La explicación es sencilla: una burbuja, ¿qué tiene dentro? Aire. Si crece demasiado, termina explotando.

Esto mismo ocurrió muchas veces a lo largo de la historia. En el siglo XVII fueron los tulipanes en Holanda, en el siglo XVIII fue la compañía de los Mares del Sur, en el siglo XX el crack del 1929, y en este siglo ya hubo dos de consideración: la burbuja puntocom de los años 2000 a 2002 y la crisis subprime del 2008/2009.

Muchos dirán que es imposible predecir estas crisis, y en parte tienen razón. Pero algo que tuvieron en común fue que hubo personas que durante mucho tiempo estuvieron dispuestas a pagar más de lo

que deberían por ciertas empresas. Pongamos un ejemplo. Tenemos nuestro club de básquet. Contamos con mucho dinero. Contratamos a una estrella internacional, al mejor del mundo. No sería lo mismo pagarle 10 millones de dólares al año, que pagarle 100 millones, o que pagarle 1000 millones, ¿no le parece? Supongamos que ganáramos todos los torneos, recibiendo mucho dinero de nuestros auspiciantes, pero... ¿podremos recuperar esa inversión? ¿Cuántas entradas tendríamos que vender?

Eso es lo que pasó por ejemplo en la crisis de las puntocom. Había una serie de premisas, que eran todas ciertas. Internet era el futuro. Internet se iba a convertir en un negocio fenomenal. Iba a ser una revolución. Pero, ¿significaba que todas las empresas se iban a beneficiar? ¿Toda empresa iba a ser exitosa? La triste realidad es que cuando se producen cambios de magnitud, verdaderas revoluciones tecnológicas, muchas personas intentan involucrarse pero la mayoría fracasa. Pasó con los fabricantes de autos, con la electrónica, los ferrocarriles y la computación. Pasó con las empresas de Internet. Pero estas últimas se esmeraron en despilfarrar el dinero. Tomemos con ejemplo a pets.com. La idea parecía buena: vender alimentos y productos a través de Internet. En su primer año recaudo alrededor de 600.000 dólares... pero tuvo gastos de publicidad por ¡11 millones! Incluso se dio el lujo de tener una propaganda en el Súper Bowl. El final obviamente estaba cantado: las acciones, que en un momento llegaron a 14 dólares, terminaron en unos pocos centavos y para el 2002 la empresa quebró.

La lección que uno debe aprender es que siempre van a aparecer nuevas tecnologías o hechos que hagan parecer que todo va a cambiar. Pero en definitiva, nada cambia. Una empresa que no gana dinero no funcionó nunca ni va a funcionar. Mantenerse alejado de este tipo de inversiones es lo mejor que uno puede hacer.

En ocasiones uno podría sentir un poco de envidia. El precio de nuestras acciones se mantiene sin cambios, lateralizando todo el tiempo. Pero ve que las acciones de otras empresas no paran de subir. Hace poco ocurrió con una de esas empresas, de las del “fondo de la tabla”.

Esta compañía pierde operativamente desde hace años, tiene mucha deuda... un compilado de lo que no debemos esperar de una empresa. Subsiste únicamente porque la empresa controlante le envía periódicamente dinero, sino estaría quebrada. Obviamente, su cotización era acorde a su presente. Pero de la nada, ocurrió algo sorprendente. De la mano de rumores que la empresa iba a ser comprada, el precio de las acciones se disparó. En sólo unos días, ¡el precio se multiplicó por diez! Era increíble ver como en un día la acción subía de a un 70, 80%. Pero en algo así, siempre hay personas que terminan golpeadas. Como la que debe haber comprado en la cresta de la ola, y que a los pocos días vio como el papel se desplomó hasta poco más del precio inicial. Con el correr de los meses recuperó un poco más, pero lo cierto es que no sé qué podrá esperar un accionista de una empresa así.

Muchos dirán que se puede ganar dinero con empresas de estas características. No lo voy a negar, tienen razón, pero en parte. Es lo mismo que mencionamos sobre el casino. ¿Se puede ganar? Por supuesto que sí. Muchos se hacen ricos. Pero los que suelen ganar, terminan convenciéndose de que tienen un sistema superior y que este es sostenible en el tiempo. Y ahí es donde el casino saca tajada. El margen de seguridad que mencionamos anteriormente. Eventualmente, perderán su dinero los que razonan así. En la bolsa ocurre lo mismo, si recurrimos a “timbear” con empresas deficientes, especular con opciones, o cosas similares, podemos ganar dinero. Pero recuerde que a largo plazo, las probabilidades están en nuestra contra.

En cambio, siga la escuela de Graham, Buffett, Lynch, Fisher, y otros tantos expertos del análisis fundamental, donde podrá obtener ganancias a lo largo del tiempo de manera sostenida. Es cierto, requiere de una cierta dedicación. Pero yo creo que con que dediquemos unas pocas horas a la semana alcanza y sobra, ya que la realidad de las empresas no cambia todos los días. Por eso mencioné anteriormente que debería ser el segundo trabajo de todos: no lleva mucho tiempo, y además, el cuidar de nuestros ahorros es una tarea que no debemos delegar.

En resumen

Invertir en bolsa no es tan difícil como podría parecer. Simplemente consiste en comprar buenas empresas a precios accesibles, o por lo menos, razonables. Partiendo de esa premisa, puede ganar mucho dinero. No venda si bajaron los precios de las acciones que compró. Si la situación de la empresa es la misma, aproveche la oferta y compre más. Si la empresa comienza a ponerse cara, y encuentra mejores opciones, véndala. Si se da cuenta que se equivocó, ya que los fundamentos no eran buenos, venda. No importa si el precio subió o bajo. Corrija los errores tan pronto como pueda. Lea constantemente, infórmese, métese dentro de la empresa. Si tiene posibilidad de visitar la compañía o ir a las asambleas, hágalo. Obtendrá información muy valiosa. Recuerde que con esta estrategia no se hará millonario en dos días. No aspire a tanto. Confórmese con superar la rentabilidad de un plazo fijo o a la inflación. Con el correr de los años verá como su inversión dará frutos si es paciente. Esta es la principal cualidad que tiene que tener para ser exitoso en la bolsa, por encima de la inteligencia, la astucia o la suerte. Por eso, repito la frase: *“si es paciente”*.

Comentario al Capítulo 7

Antes que nada, una advertencia: cuidado con los balances ajustados por inflación. Es la pesadilla de los contadores y hasta amigos expertos en el mundo de la bolsa han sufrido mucho para entenderlos. Pero no se desanime: pida ayuda, consulte en los foros. Repito: no se quede con el último renglón. A simple vista parece que me equivoque feo. Pero como dije antes, en finanzas no hay que casarse con nadie. Y ese es el factor que no hay que olvidar: no deje de hacer los deberes, sino, lo pagará caro. Por otro lado, me parece interesante contar lo que pasó con las empresas que mencioné. Una de las empresas que mencioné fue Agrometal. Subió

mucho. Muchísimo. De \$2 llegó a casi \$50. Ahora la pregunta es: ¿seguía barata? La respuesta fue que no. Al poco tiempo comenzó a bajar su cotización, y la crisis del 2018 terminó de hacer el trabajo. Parecido fue lo que pasó con Grimoldi. El precio de la acción comenzó a bajar. El consumo no anduvo bien los últimos años y esto la terminó golpeando, llegando a caer un 75% en pesos (aparte de la pérdida por inflación). Justamente, la realidad cambió, y lo que parecía en buen precio dejó de serlo.

Con Mirgor pasó lo mismo. El precio había subido de manera espectacular. Pero ya el mercado se había pasado de rosca. Y hasta el día de hoy, excepto a fines de 2017 que tuvo una suba importante, no ha recuperado su precio. La crisis del 2018 también la golpeó (a la cotización), dejándola en un precio atractivo. A todo esto, la realidad de la empresa era buena. Ganó buen dinero, y lo sigue haciendo. La distribución de productos Samsung con kioscos propios comenzó a dar frutos. Es solo cuestión de tiempo para que el Señor Mercado se dé cuenta de que la está castigando sin razón.

¿Qué puedo decir de Indupa? La realidad cambió, los balances comenzaron a venir de otra manera, y la cotización se dio por aludida, siendo una de las que mejor aguantó durante la crisis. En definitiva, todo cambia para que todo siga igual. Las empresas que ganan plata, a la larga serán buena inversión. Cuídese de decir “que mal que le va a la empresa” o “que porquería está acción que no para de bajar”... tal vez el señor Mercado le esté ofreciendo un descuento de lo que más le gusta... Repito: si ayer tomó helado y hoy lo ve de promoción... ¿Le diría que no?

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

SECCIÓN 2

Una buena defensa

¿De qué sirve contratar al mejor delantero del mundo, si tengo la peor defensa de la historia?

Imagínese que está a punto de hacer un viaje a través del mar. Tiene dos opciones: un yate elegante con un potente motor, un hermoso comedor y los lujos que se le ocurran... o un bote a remos. Antes de que me responda que obviamente elegiría el yate, le cuento que este tiene un agujero. Tendrá que sacar agua con baldes constantemente, y por supuesto, no tendrá la certeza de poder llegar sin hundirse en el camino.

Hoy en día, hay mucha gente que se maneja en la vida de la misma manera. Se cree rica y exitosa, ya que tiene muy buenos ingresos por su profesión o inversiones. Sin embargo, llegan justos a fin de mes. Están constantemente sacando agua con baldes. Y ante cualquier inconveniente (enfermedad, crack bursátil, divorcio, etc.) se van a encontrar en graves problemas.

Por otro lado, hay personas que nunca han invertido en nada más complejo que un plazo fijo, o han guardado su dinero en el colchón. No sólo han logrado salir adelante a través de las crisis, sino que han logrado criar hijos, darle formación y permitirles poder emprender su camino. Y lo más increíble de esto, es que lo han hecho sin tener trabajos prestigiosos ni muchos estudios. Podemos decir que la han “remado” en sus modestos botes. ¿Cómo lo han logrado? ¿Qué aspectos podemos imitar? Responderemos estas cuestiones a lo largo de esta sección.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 8

¿Qué pasó con mi aumento?

Corría el año 2012. Habían pasado mis épocas como coordinador en Inmensidad S.A. Pero ahora había buenas noticias. Los aumentos dejarían de ser anuales y pasarían a ser semestrales. En vez de esperar hasta Julio, tendríamos novedades en Mayo. Finalmente llegó ese día. El ambiente estaba bastante caldeado, con muchas renunciaciones de por medio. Yo estaba bastante decepcionado porque estuve a punto de irme a otra compañía, pero terminó cayéndose la propuesta a último momento.

Aparte de entregarnos el aumento, se nos debía informar si éramos “críticos o no” para la empresa. Usted se preguntará, ¿qué significa ser crítico? Básicamente, te decían si eras importante o no para la empresa. A más de la mitad le dijeron que no lo era, y le dieron un aumento del 4%. Con inflación anual del casi 30%... fue lo más cercano a un despido que pueda existir. En mi caso, me dieron a entender que sí era crítico, me dijeron que hicieron un enorme esfuerzo para darme el aumento. Cuando veo el número... me encuentro con un mísero 10% teniendo en cuenta la inflación antes mencionada.

Por lo tanto, mi aumento se terminó diluyendo. No me había servido de mucho. Mi casamiento era inminente por lo que no me pareció buena idea cambiar de trabajo en ese momento. En ese momento me di cuenta que tenía que aprender otras habilidades para poder llegar a fin de mes.

Cuando no hay aumento que valga

Poco tiempo después, hubo una situación en mi trabajo que no dejaba de llamarme la atención. Se trataba de un compañero, a quién llamaré Ernesto. Su sueldo era un 50% mayor que el mío. Su esposa trabajaba, la mía no. Él tenía un segundo trabajo, yo no. Él tenía un auto viejo, que le traía puros gastos, yo uno más moderno. Él se iba de vacaciones sólo a visitar su familia, sin invertir demasiado. No era mi caso. Él tenía deudas, yo no. Pero a lo que voy: ¿Cómo era posible que alguien teniendo un ingreso familiar total que seguramente triplicaba al mío podía estar lleno de deudas y quejándose de los aumentos que recibía?

La clave está en la administración que uno da al dinero. De nada sirve tener un sueldo alto, recibir buenos aumentos, si después no lo sabremos administrar. Por eso es que la gente espera ansiosa su aumento, cuando ya desde antes viene engrosando los resúmenes de su tarjeta de crédito y ese dinero adicional no le sirve para impedir que su bola de nieve de gastos y deudas siga creciendo. Para estas personas, un aumento de sueldo es como conseguir un balde más grande para sacar más agua de su yate que se sigue hundiendo.

Sin ir muy lejos, trate de recordar las noticias que escuchó o leyó en los últimos meses. Es muy probable que recuerde algún famoso de Hollywood, cantante o deportista exitoso que se declara en bancarrota. Ellos, por así decirlo, no tienen un simple bote, tienen un Titanic financieramente hablando: ingresos por películas, contratos de publicidad, productos con su nombre, etcétera... algo que para la mayoría de los mortales es imposible. Sin embargo, de la misma manera que parecía que el Titanic nunca se iba a hundir... sí se terminó hundiendo y muchos famosos sí terminaron en bancarrota. Ingresos increíbles, junto a gastos increíbles, termina siendo una receta destinada al fracaso.

Pasa algo muy parecido con la gente que se pone a dieta. Van al nutricionista, esperanzados de que les digan lo que quieren oír (seguí comiendo grasas, comida chatarra, dulces, que está todo bien) pero obviamente, les terminan diciendo lo opuesto: que tienen que medir

las porciones, que tal cosa no, la otra tampoco, etc. Luego van a hacerse el control y se encuentran con que no bajaron nada. Puede ser que se enojen con el profesional argumentando que siguieron todo al pie de la letra, excepto algún permitido... Puede que hasta hayan anotado rigurosamente las cuatro comidas como les pidió el doctor, pero aun así no se consiguieron resultados. Es en ese momento, luego de pasar por la bronca interna y exteriorizarlas al médico, que se dan cuenta que hubo cosas que omitieron. El cerebro, a veces nos hace de “falso amigo” y nos ayuda a olvidar esos chocolates que nos devoramos antes de la cena, el día que nos terminamos el helado porque sobraba “un fondito”, las medialunas que llevaron al trabajo, etc.

Con los gastos pasa lo mismo: mucha gente cree que debería ahorrar pero llega a fin de mes y se choca con la dura realidad, como si fuera a la balanza a pesarse y esta le dijera “¡qué gordo que estás!”. Hay dos factores que entran en juego para tener éxito en ambas cosas. La primera es llevar un control. Saber que todo lo que comemos tenemos que anotar y llevárselo al médico, para que después nos dé un buen reto (o evitarlo), es un excelente incentivo. Por otra parte es fundamental la honestidad. Engañarnos a nosotros mismos no nos servirá de nada. En este punto se dará cuenta que la comparación es bastante apropiada. Negar que ese pequeño gasto en un kiosco, comprando algo que pagamos caro y que no nos hace bien a largo plazo, sea simplemente algo que podemos descartar... es un gran error. Si ese gasto lo multiplicamos a lo largo de días, semanas, años... nos sorprendería lo que podría provocar.

Por eso es fundamental tener un control de gastos. Manejar la economía doméstica como si fuera una empresa. En éstas, todo movimiento se debe registrar. Con las finanzas domésticas debería ser igual. Hoy en día hay infinidad de aplicaciones que nos permiten hacer eso, en mi caso, diseñé una que está disponible para descarga gratuita, la cual me viene acompañando desde hace 13 años. Si compro un caramelo, el gasto se registra. Si encuentro en la calle un billete de 5 pesos, lo registro. Nada debe escaparse.

Los gastos hormiga

Recuerdo que estando en la secundaria, a algunos compañeros y a mí nos sorprendió que hubiera uno que todos los días se compraba su botella de gaseosa y algo para comer. Era algo religioso. Todos los días, podía olvidarse la tarea, llegar tarde o perderse una materia... pero su botella era intocable. Él nos contó que tenía esa costumbre desde que comenzó la secundaria, siempre le daban dinero para eso y felizmente lo gastaba. Hicimos el cálculo en su momento que, si él hubiese guardado ese dinero en vez de gastarlo en su bebida, para cuando terminara de cursar la escuela secundaria él tendría suficiente dinero para comprarse ¡un auto! Es difícil olvidarse la cara de decepción que él puso. Se sintió mal, avergonzado... pero esa condición le duró 10 minutos. Al día siguiente, mantuvo su condición de “devoto”. Nuevamente disfrutando de su botellita...

Es fundamental ponernos objetivos claros en materia de finanzas personales. El objetivo no debe ser ahorrar por el mero hecho de ser tacaño. Es por las perspectivas de que en un futuro ese dinero que ahorremos podremos ponerlo a trabajar por nosotros y nos libramos de los dolores de cabeza, de las horas extras... y hasta quién sabe, quizás hasta podamos dejar nuestro trabajo. O al menos, hacerlo sólo si nos gusta. Y tendremos la ventaja de saber que si quedamos desempleados, no nos quedaremos sin nada. Piénselo bien... ¿No vale esa tranquilidad más que una botella de gaseosa al día?

Ármese un presupuesto y atégase a este

La vida está llena de imprevistos, situaciones que no podemos prever y que van a insumir de nosotros tiempo, esfuerzo y por qué no, dinero. Pero está en nosotros permitir que esos sucesos nos descoloquen, nos dejen sin respuesta, o que podamos seguir adelante. Debemos hacer una lista de nuestros gastos de acuerdo a las siguientes categorías, las cuales abarcan las necesidades de todos.

- Vivienda: electricidad, agua, gas, impuestos inmobiliarios, teléfono, mantenimiento, etc.

- Movilidad: automóvil (si tenemos), transporte público.
- Vestimenta, arreglo, y artículos personales: ropa que compramos, gastos de peluquería, teléfono celular, gimnasio, etc.
- Alimentos y artículos de primera necesidad: no sólo la comida sino elementos básicos como servilletas, pasta dental, etc.
- Salud: seguro médico o plan prepago, gastos médicos en general, medicamentos, etc.
- Esparcimiento: salidas, paseos, vacaciones, etc.
- Educación: cuotas de escuela, cursos, libros, etc.
- Ahorro: Dinero dedicado a invertir.

Primero, trate de asignar el porcentaje que crea conveniente a cada categoría. Incluya el ahorro, recomiendo, por lo menos, un 10% para empezar. Luego, propóngase anotar por un mes todos sus gastos y trate de encuadrarlos dentro de estas categorías. Fíjese si coincidieron sus previsiones. Por ejemplo, quizás pensó que su gasto de esparcimiento debía rondar el 10% y se encontró con que rondaba el 20%. Ya tiene un lugar donde recortar gastos. Haga este ejercicio por varios meses y vaya comparando los resultados. Quizás, por el mero hecho de registrar sus gastos comenzará a gastar menos. Es un excelente comienzo.

Comentario al Capítulo 8

Tal vez sea uno de los capítulos más básicos del libro. Pero para el ciudadano común y silvestre, es fundamental. La base del buen vivir económico no radica en un sueldo alto sino en la organización, la prolijidad y la autodisciplina. Sí, suena aburrido no comprarse un chocolate todos los días en el kiosco... Pero tiene que darse cuenta que ese chocolate no le está mejorando la vida... Es más... Dígame cuántas veces la pasó mal en el dentista y tómelo como prueba. El verdadero bienestar económico radica en vivir

de acuerdo a las posibilidades de cada uno, planificando acorde y cubriendo las necesidades. De hecho, piense que alguien pobre es quien tiene dificultades para cubrir sus necesidades. Por lo tanto, alguien rico es quien cubre sus necesidades con facilidad, con creces. Si sabe de manera inteligente cuáles son sus necesidades, podrá ser rico con mucho menos de lo que se podría imaginar.

copiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, u
autorización. Ley 11.723 Art. 9 y ane

CAPÍTULO 9

Llegaron las facturas... Ni de manteca ni de grasa, ¡de luz y gas!

Ese momento donde llegan las facturas... sin duda que las sorpresas existen y no suelen ser para bien. Durante mucho tiempo en nuestro país los principales servicios contaron con subsidios lo que generó una cultura del derroche generalizado. Ahora las cosas han cambiado y hay que estar atentos para no llevarnos sorpresas desagradables. Vayamos analizando cada uno de estos gastos y veamos como optimizarlos.

Servicios básicos (agua luz y gas)

En términos generales, no hay mucho margen para eliminar estos gastos. De acuerdo a nuestro barrio se asignará un código tarifario, y en base a este se nos cobrará. Lo único que podemos hacer es cuidar el consumo.

En el caso de la electricidad, hay varias cosas que podemos hacer:

- A la hora de elegir un electrodoméstico, busque que el código de consumo energético sea categoría A (mayor eficiencia). Podrían ser un poco más costosos al principio, pero a lo largo del tiempo notaremos la diferencia. Esto es especialmente aplicable en artículos como los aires acondicionados o las heladeras, ya que estas representan buena parte del consumo eléctrico que podemos ocasionar. Esto lo digo por experiencia propia, me resulta difícil olvidar

cuando recibí una factura de electricidad por ¡10 veces! la cantidad que recibía normalmente... la culpable fue una heladera defectuosa. Pagué más de electricidad esa vez que lo que me salió comprar esa heladera. De más está decir que terminó en la basura.

- Reemplacemos las luces por LED. Desde hace unos años, en la mayoría de los países se prohibieron las lámparas halógenas clásicas, las que tienen filamentos de tungsteno. Si nos queda alguna, nos conviene desecharla o dejarla para algo que usamos poco (por ejemplo un velador). Las de bajo consumo reducen un 80% de consumo con respecto a estas, las de LED, un 90%. Por lo tanto, reemplazarlas nos va a beneficiar a largo plazo.

- Sea cuidadoso con los electrodomésticos en modo “stand by”. Las computadoras, televisores y otros electrodomésticos tienen esa modalidad pero igual consumen algo de electricidad. Si bien esto no es mucho, a lo largo del tiempo puede sumar. Por lo tanto, si no lo va a usar en breve, apáguelo del todo.

- El aire acondicionado debe usarlo en 24°C en verano y 21°C en invierno. Si no hace demasiado calor, quizás con un ventilador sea suficiente. Tenga en cuenta que este último consume mucha menos electricidad. Por otro lado, no es necesario que esté con bufanda en su casa si afuera hace 40°C, y tampoco en bermudas si afuera hace 0°C. La calefacción o refrigeración debe moderar la temperatura externa... recuerde que un pullover no gasta electricidad alguna y que un contraste muy alto en la temperatura puede provocarle mareos o malestar al entrar o salir de la casa.

Con respecto al agua, en muchas ocasiones se cobra un impuesto y no se mide. Igualmente, ¡nunca la desperdicie! Verifique que no haya pérdidas de ninguna especie, y sea moderado a la hora de bañarse. Esto también ayudará a reducir el consumo de gas. Con respecto a este, es vital la elección de calefón por encima del termotanque. El primero solamente trabaja bajo demanda, es decir, cuando se abre una canilla de agua caliente. El segundo, está todo el tiempo funcionando

para mantener agua caliente y encima, cuando este se vacía hay que esperar. El mejor calefón es el que viene sin piloto, este permite un ahorro óptimo de consumo.

Facturas de teléfono y de Internet

Con este tipo de servicios he tenido varias batallas épicas. Pero no soy el único. Lamentablemente el servicio que dan suelen ser de muy mala calidad. Y las trampas ya comienzan con el número de atención telefónica.

En primer lugar, debemos estar preparados ya que muchos vendedores mienten descaradamente. Se les da instrucciones precisas de que hagan eso, y eso es precisamente lo que hacen. Por lo tanto sea extremadamente cauto cuando le ofrezcan una promoción, asegúrese de que sea efectivamente así y desconfíe cuando la oferta sea demasiado buena.

Por otra parte, el contestador está diseñado para entramparnos. Seguramente nunca escuchó un contestador así: “Gracias por comunicarse con XXXXXXXXXXXX. Si desea hablar con un representante, marque 1...” Imposible. La intención es que usted desista de hacer su reclamo. Mientras usted pierde tiempo escuchando las opciones, ellos ganan tiempo y costos del call center. Y aumentarán las chances de que desista. ¿A qué se debe esto?

Póngase en el lugar de la empresa. Esta le da un servicio a usted, quien a cambio le da dinero. Mientras usted pague, ¡no le va a interesar su condición en lo más mínimo! Tenga presente que no hay un gran número de proveedores, de hecho en algunos casos son servicios monopólicos, por lo tanto, por más que se queje, va a depender de ellos.

Pero no pierda de vista que su negocio está en que la gente como usted les pague. Por lo tanto, usted sí que es valioso para estas empresas, aunque a veces estas lo disimulen. Veamos algunas técnicas para que las empresas no pierdan la memoria.

Ante una respuesta adversa... ¡Pida la baja! Pedir la baja del servicio es cosa seria. Es como la esposa o el esposo que amenaza con

divorciarse, el hijo ofuscado amenazando a irse a vivir a otro continente... son palabras mayores. El personal no discutirá su decisión, le pasará al área correspondiente de las bajas. Aquí se encontrará con una de las personas más amables de la compañía. Le preguntarán los motivos. Explíquelo amablemente la razón de su disconformidad, y prepárese para recibir, como diría don Corleone, *“una oferta que no podrá rechazar”*. Por lo general esa oferta implicará la solución de su problema.

Les cuento un ejemplo personal. Mi servicio de Internet, que era de bastante calidad, dejó de funcionar. Llamo, reclamo, y me dicen que había un problema en el cableado de la calle. Iban a ir dentro de ¡12 días! Les comento que para mí era inaceptable esa solución, ya que Internet lo usaba para mi trabajo. Muy amablemente me dijeron que no tenían otro soporte disponible hasta esa fecha. Mi respuesta fue: ¡Quiero la baja! Me derivaron con una señora muy amable. Le comenté el problema, le expliqué que estaba conforme con el servicio pero que no podía estar 12 días sin servicio. Se ve que tenía técnicos en su cajón, por lo que luego de unos momentos de música de espera me dijo que me consiguió un técnico para el día siguiente. Le respondí, un tanto sorprendido, si iba a ir de todas maneras, teniendo en cuenta que el día que me ofrecía era un feriado nacional. Me contestó que sí, que iría de todas maneras. Acepté cancelar la baja, el técnico vino, y la historia tuvo un final feliz.

Llorar. Otro problema que podemos tener es que la tarifa aumenta sin parar. Generalmente nos atrapan con ofertas de “50% de descuento los primeros 6 ó 12 meses”, y luego comienzan los aumentos sin piedad. Podemos ilustrar lo que hacen con nosotros con el experimento (bastante cruel por cierto, no lo intenten en sus casas) del sapo y el agua. Si lo tiran en agua hirviendo, sale enseguida. Pero si lo ponen en agua fría en una hornalla encendida no se dará cuenta de que el agua se va calentando lentamente, y el sapo termina muriendo hervido. De la misma manera, no nos espantan con aumentos abruptos que nos hagan reaccionar de inmediato. Pero todos los meses, van sumando de a “monedas”. Cuando queremos darnos cuenta, pagamos mucho

dinero y nos están “hirviendo”. La solución es llamar y simplemente decir que no podemos pagar el dinero que estamos pagando, que queremos alguna oferta. Increíblemente, **siempre** vamos a encontrarnos con algo bueno que tienen que ofrecernos. Hace poco descubrí que mi compañero de trabajo pagaba un 30% menos que yo en un plan de Internet + teléfono. Llamé muy ofuscado a la compañía diciéndole eso mismo. Me respondieron que tenían un plan nuevo... que consistía en lo mismo que tenía antes, unas cosas más, y ¡salía un 30% menos! Uno se preguntará por qué no me cambian automáticamente a ese plan nuevo, si es mejor y más barato. La respuesta es muy sencilla: es mejor y más barato **para mí**. Para la empresa, es más costoso y menos rentable. Por lo tanto, para ellos, es preferible ofrecerlo antes que perder un cliente. Pero, ¿para qué perder rentabilidad con un cliente conforme? Llámese conforme un cliente que paga todos los meses, y que no se queja. También se incluye en este grupo los que están 30 minutos en línea esperando, se cansan y cortan.

Realmente, ¿Lo usa? Supongamos que un día decide dar de alta una línea de teléfono celular. La operadora le hace tres propuestas:

- 1) \$500.- por mes, 500 minutos libres, llamadas libres a la misma compañía, 500 mensajes de texto e Internet ilimitado.
- 2) \$200.- por mes, 100 minutos libres, 100 mensajes de texto, Internet ilimitado.
- 3) Plan prepago, carga mínima \$50 por mes, 3\$ el minuto de llamadas, 2\$ el mensaje de texto, Internet 8\$ diarios.

¿Qué plan elegiría? Analicemos un poco: el primer plan es comparativamente el más barato en cuanto al valor del minuto y del mensaje, aparte de tener Internet libre. El último plan es proporcionalmente más caro, pero, con la carga mínima estaría gastando un 90% menos que con el más caro. La gran mayoría de las personas elige el plan 1 ó el 2, simplemente por una cuestión de costumbre. Pero de nuevo, la pregunta es: ¿Lo usa? ¿Realmente habla 500 minutos al mes? ¿Manda 500 mensajes? Pregunto de nuevo: ¿Quién manda mensajes de texto

hoy en día? Debido a los avances de la tecnología en los últimos años, contamos con aplicaciones gratuitas que con sólo tener conexión a Internet permiten llamar (inclusive video llamadas), mandar mensajes, mandar audios, imágenes, archivos, etc. Piénselo bien, ¿realmente habla 500 minutos al mes?

La necesidad de cada uno puede variar. Algunos trabajan en la calle y necesitan contactarse con clientes constantemente, quizás sea lo más conveniente. Pero la gran mayoría, que trabaja en oficina, seguramente no use tanto las llamadas como para pagar un abono tan caro. Recuerde que las llamadas de teléfono de línea son muchísimo más baratas. Y con respecto a Internet, piense si realmente lo necesita. ¿Pero cómo, las llamadas, los mensajes... hoy todo depende de Internet no? Sí, pero hoy en día, ¿en qué lugar no tiene una conexión Wi-Fi? En su casa seguramente tenga, en su oficina también... en las plazas, restaurantes, transporte público... en todas partes hay. En mi caso particular, sencillamente no necesito un plan de datos. En mi casa, en la oficina, en el subte... hasta en las cuadras que camino tengo conexión Wi-Fi. Si lo necesito lo activo, ¿qué problema hay? En el peor de los casos tardaré 10 minutos en responder. Por otro lado, no hace nada mal estar desconectado unas horas. Si alguien le dice que es una *rata*, término muy usado en Buenos Aires, explíquelo que ser *rata* significa privarse de algo que necesita por el mero hecho de ahorrar; en cambio, privarse de algo que *no* necesita significa ser *eficiente*.

Compras de supermercados o de artículos en general

Más adelante podrá ver cuáles son los mejores momentos para ir al supermercado. Pero antes, veamos cuales son las trampas con las que se puede encontrar.

Siempre se va a topar con las ofertas. Pregúntese: ¿Por qué ponen esta oferta? ¿Por qué quieren vender este producto en especial? Primero, debe asegurarse que sea una oferta y no sea simplemente un cartel

de color llamativo conteniendo un precio normal. Está comprobado que en las puntas de las góndolas se colocan los productos que más se quieren vender. Pero si el supermercado lo quiere vender, esto tiene que tener una explicación: se puede deber a un exceso de stock o que la fecha de vencimiento está próxima. Esto último siempre debe revisarlo, pero con más razón si es un artículo en oferta.

Los artículos de primera necesidad siempre están al fondo del negocio. Esto es por una sencilla razón: tendrá que cruzarlo de punta a punta para llegar. Y en el camino, inevitablemente tendrá que mirar los demás productos. Estos también están colocados pensando en que lo que está a la altura de nuestros ojos será más visible. Y en este nivel, siempre encontraremos los productos de primeras marcas o los más costosos. Hasta que los pasillos sean angostos está pensado a propósito, nos provoca que tengamos que detenernos frente a un embotellamiento y mirar las góndolas.

También habrá notado que los carritos son gigantes. ¿No se siente triste si ve que en su carrito solamente hay 4 ó 5 cosas? El espacio que hay lo ayuda a que sienta que tiene que “aprovecharlo” y llevarse unas cuantas cosas más. Y ni que hablar la panadería... siempre puesta estratégicamente para pasar varias veces y que sea imposible resistirse a llevarse una bandeja con algo delicioso.

Pero lo mejor está para el final. Es la obra maestra. Nunca va a ver que todas las cajas estén funcionando al mismo tiempo. Siempre intentarán que haya algo de cola, aunque haya poca gente. Mientras estamos en la cola, tal vez con hambre... aparecen las tentaciones. A la izquierda, una gaseosa que parece ser la más refrescante del mundo. A la derecha, toda la comida más rica y menos recomendada por los nutricionistas: caramelos, chocolates, bombones... ¿Y quién no cae en la trampa y se lleva algunas de estas “dulces tentaciones”? Muchas de estas trampas están fuera de nuestro control. Pero si estamos atentos, nos sentiremos con más fuerzas para poder evitarlas.

Segundas marcas. Busque abajo o arriba bien inaccesible los productos de segundas marcas. Sobre estos hay que mencionar lo siguiente:

que sean segundas marcas, no significa que sean malas. Simplemente, no son tan conocidas, pero la calidad puede llegar a ser similar. Mi consejo es que les dé una oportunidad. Muchas veces las marcas líderes crean segundas marcas con un producto igual por el mero hecho de competir con estas otras marcas. Pruebe el producto de primera y segunda marca, sáqueles la etiqueta para ver si puede distinguirlos. Si no puede hacerlo, o la diferencia es despreciable, opte por el más económico.

Cantidades. En términos generales, cuanto más producto compre, más económico será. Si tiene posibilidad, vaya a un mayorista. En este podrá comprar productos para varios meses a precios que pueden llegar a ser la mitad. Una buena idea es juntarse con otras familias y hacer esas compras una vez cada una, para luego repartirse la mercadería. Para poder aplicar esto, dependerá del tiempo que disponga, de contar con movilidad propia, y de tener lugar donde dejar la mercadería. Si ese es su caso, seguro va a poder ahorrar mucho dinero. Tenga cuidado con las fechas de vencimiento, ya que si compra demasiado podría llegar a tener que tirar mercadería y no habría ningún ahorro en esto.

Promociones. Muchos bancos ofrecen promociones determinados días de la semana, o a veces determinado supermercado con una tarjeta propia. Lo mejor que podemos hacer es postergar toda compra hasta ese día. Los descuentos pueden ser muy importantes... lo que nos da la pauta que si no aprovechamos estas promociones, estaremos pagando precios muy elevados.

Compre en tiendas especializadas. Muchas veces nos vemos tentados a comprar todo en los supermercados. De hecho, parece ser muy conveniente encontrar en estos una cubierta para nuestro auto o una carpa para nuestras vacaciones. Pero no se olvide que hay negocios que se especializan en eso. Si estos negocios no ofrecieran mejores precios, ¿qué posibilidades tendrían de sobrevivir? Por otro lado, al tener mayor rotación de mercadería pueden obtener mejores precios. En cambio los supermercados lo tienen como un extra, que no les afecta el núcleo de su negocio, que son los alimentos y artículos de primera

necesidad. Y eso hace que puedan poner un precio alto para que algún descuidado caiga.

Compare en Internet. En la web puede encontrar precios muy competitivos. Es cuestión de comparar calidades, ordenar por el más económico, y ver dónde podemos retirarlo o cuánto nos saldrá el envío. El hecho de que cada vez haya más locales que usen Internet como canal de venta, hace que los precios sean más competitivos. Esto se debe a que el costo de un local a la calle es mucho más alto que alquilar un pequeño departamento (incluso algunos lo hacen desde su casa). Inevitablemente cuando uno compra un producto está pagando parte de los sueldos, el alquiler del local... por lo que no debería extrañarle pagar más caro el mismo artículo en un elegante local de un shopping bien ubicado que en una tienda por Internet, que quizás ni local tenga.

Comentario al Capítulo 9

Solamente voy a contar una anécdota más con mi operador de Internet.

Me ofrecieron una promoción bastante interesante. Mejoraba la velocidad y a la vez iba a pagar menos con este nuevo proveedor. La acepté... Todo muy bien hasta que la factura se demoraba en llegar... Y finalmente llegó: el total era el triple de lo acordado. Cuando reviso bien, era un proporcional por el tiempo que no me pasaron la factura, lo cual era lógico, pero aun así, me estaban incumpliendo cobrándome más de lo original. Estuve una hora al teléfono, primero con un área, luego con otra, que llamara a la otra compañía... Siempre me cortaban. Y finalmente la última persona, que solo tenía en parte la culpa, recibió el resultado de mi furia. Obviamente pedí la baja, recordando mis propias palabras, pero me sorprendió que la aceptaran sin inmutarse. Fueron unos 15 minutos de incertidumbre y

nerviosismo. Pero ahí apareció el llamado. Supuestamente yo había hecho una consulta a través de la web, y aproveché a comentar mi problema. Esta persona fue muy amable, reconoció que estaba mal computada la promoción y solucionó el problema, aunque claro, me recordó que había una baja solicitada. Por supuesto, la cancelé y hasta el momento estamos en paz... Aunque estoy seguro que es algo temporal.

Ah, otra cosa que da muy buen resultado. Si su proveedor no cumple, escríbale a través de cualquier red social (o todas). Créame que no le hace buena publicidad que todos vean que hace días que no le solucionan el problema... La respuesta es mucho más ágil y le van a solucionar el tema lo antes posible.*

* Ahora sí tengo un abono de telefonía celular, con plan de datos y todo. Lisa y llanamente, hoy en día es lo más conveniente, aunque siempre recuerde llamar pidiendo su descuento para que siga siéndolo.

CAPÍTULO 10

Seguros. ¿Seguro que gano, o seguro que pierdo?

La industria del seguro siempre ha sido un excelente negocio. Muchas personas se preguntan el motivo de esta afirmación. Puede que conozcamos gente que haya recurrido de manera deshonesta al auto robo, “escondiendo” su automóvil para cobrar el seguro, personas que desean cambiar su celular y lo “olvidan”, y tantos otros ejemplos que nos vienen a la mente. El secreto de las compañías es muy simple. Hace poco se lo expliqué a una vendedora de seguros del banco del que soy cliente.

Me llama esta vendedora, muy amable como es habitual, mencionando que tenían una oferta muy buena para ofrecerme. Por primera vez en mucho tiempo le permito que se exprese, ya que generalmente suelo interrumpirlos cortésmente para decirles que no estoy interesado y que no les quiero hacer perder tiempo. Me comentó que en vista de la inseguridad, que es tan habitual, etc. etc. me ofrecían un seguro para la tecnología que incluía celular, notebook, tablet, copias de las llaves, y muchos etcéteras. Gentilmente, y dándole la oportunidad a la contraoferta, le indico que no estoy interesado. Me pide saber la razón, porque, de vuelta, el crimen, etc. etc. etc. Le respondí que si le daba la razón por la cual no quería el seguro no tendría contra argumento posible, ni querría seguir trabajando vendiéndolos. La vendedora se quedó bastante sorprendida con mi respuesta, y me insistió en que quería saber. Y a continuación llegó mi explicación...

“Señora, los seguros se basan en estadísticas. Ustedes calculan las posibilidades de que ocurra un siniestro, llámese incendio, robo, auto robo, etcétera. Ustedes calculan el gasto promedio que les puede representar cada siniestro, el sueldo suyo como vendedora, el de sus compañeros... hasta los que están en este momento perdiendo el tiempo en las redes sociales. A toda esta suma, le agregan un margen de seguridad importante, el cual constituye el margen de ganancia de los señores accionistas. Y todos estos valores los ajustan periódicamente: posibilidad de siniestro, gasto por siniestro, salarios, beneficios. Es por esta razón, que yo, como cliente, tengo las posibilidades en mi contra, por lo tanto, desisto de contratar su seguro”.

La vendedora se mostró bastante sorprendida, obviamente no pudo contra argumentar nada, me dijo que nunca lo había pensado desde ese punto de vista y que agradecía mi opinión. No sé si fue casualidad (o causalidad), pero hasta la fecha nunca más me llamaron para ofrecerme un seguro.

El margen de seguridad lo es todo

El núcleo de toda compañía de seguros es el margen de seguridad. No son empresas de caridad destinadas a ayudarnos si tenemos un siniestro. Su misión es clara: ganar dinero. Por eso hacen estadísticas de todo tipo. Posibilidad de que haya un accidente, un robo, incendio; cuánto dinero tendrían que reembolsar; en qué zona se encuentra el objeto a ser asegurado... Está todo calculado. Por eso es obvio que no paga lo mismo de seguro alguien que vive en ciudades como Buenos Aires, Nueva York, o México DF que lo que podría pagar alguien que vive en un pueblito de 1000 habitantes.

Por lo tanto, tenga claro que las cuentas siempre le van a cerrar a la aseguradora. Por más que tenga que pagar una gran indemnización, esa se verá más que compensada por varios clientes que nunca han tenido siniestros, que suelen ser la mayoría.

¿Conviene o no?

Es bastante difícil renegar de los seguros, porque es inevitable usarlos... podríamos decir que son un mal necesario ya que en la vida nos pueden ocurrir imprevistos. En ocasiones, directamente son obligatorios, como en el caso de los automóviles, no tener seguro equivale a una multa o que nos retengan el vehículo... Por lo que no hay mucho que discutir.

Pero en casos donde no sean obligatorios, el criterio que yo aplicaría para saber si contratar un seguro o no, que por supuesto, es perfectamente discutible, es el siguiente:

Contrate un seguro cuando la pérdida podría provocarle un daño irremediable a usted o a su economía.

Explicemos un poco la definición con algunos ejemplos. En el caso del automóvil, es claro que tenemos que tener el seguro obligatorio, conocido como responsabilidad civil, que nos cubre de los daños que podríamos ocasionar a otras personas en un accidente. Por otro lado está la cobertura contra robo. En este caso, preguntémonos: ¿Qué tan probable es que me roben el auto? ¿Sería una pérdida irremediable si esto me ocurriera? Si me pasara sólo una vez en mi vida... ¿valdría la pena pagar el resto de esta la cuota? Bajo mi punto de vista, es posible el robo de un auto, y es muy difícil de remediar su pérdida. La diferencia entre el seguro obligatorio y el que incluye robo no suele ser muy alta. Si sumamos los pagos mensuales a lo largo de nuestra vida, seguramente no llegaremos a cubrir el valor. Por eso podría ser conveniente contratarlo. Igualmente, es un análisis que cada uno deberá hacer.

Caso similar es el de una casa. Hay diferentes tipos de coberturas, algunas contra robo, otras, incendio o destrucción. Pregúntese lo mismo: si me entraran a robar, ¿podría cubrir la reposición? Si un incendio destruyera mi casa, ¿verdad que valdría la pena haber pagado el seguro aunque solo una vez nos pasara? Otros factores a tener en cuenta son el barrio en donde vivimos, y si se trata de una casa que puede quedar sola por mucho tiempo.

Muy diferentes son los seguros personales. Estos nos cobran un

monto relativamente bajo y nos cubren robos en la calle. Piense que eventualmente usted deberá cambiar los artículos de tecnología (¿o acaso sigue con su Nokia 1100?), y gastar en unos nuevos para muchas veces dejar los más viejos abandonados en un cajón. Por otra parte, en general, el monto que nos devuelven suele ser muy bajo. Esto se debe a lo que mencionamos anteriormente, la reprochable práctica del auto robo. Pero quiero imaginar que usted es una persona honesta, y no piensa hacer eso. ¿Cuántas veces le han robado? Siga los consejos que están en el recuadro “Cómo hacer innecesario un seguro” donde verá que puede reducir las posibilidades de un siniestro al mínimo. A menos que este libro se convierta en un best seller de bandas de ladrones, siga practicando los consejos que ahí se mencionan.

Otro seguro muy ofrecido es el de los cajeros automáticos, que nos cubre unos metros a la redonda por si nos roban el dinero extraído. Antes que nada, lea atentamente cuando opere su cajero automático, muchas veces nos lo ofrece ni bien comenzamos y curiosamente, el botón “Sí” aparece en el mismo lugar que la opción para extraer dinero (la más usada). Antes de contratar este seguro, considere que el monto que solemos extraer no es muy alto, primero porque no está permitido y segundo porque no es seguro manejar montos altos en efectivo. Acostúmbrese a usar dinero electrónico, mediante comprar con tarjetas de débito o crédito, y hacer transferencias bancarias. Por otro lado, si cree que alguien lo pueda seguir, vaya a dar una vuelta manzana o entre en algún negocio. Movimientos como este alejan a cualquier ladrón y previenen la necesidad de un seguro.

Otra clase de seguro que puede ser innecesario es el de vida de las tarjetas de crédito. En el capítulo siguiente se explicará más en detalle, pero tenga en cuenta que cuando usted compra algo en cuotas (sin importar si la compra se hizo con o sin interés) por defecto se le cobra ese seguro el cual será proporcional al monto que queda pendiente por pagar. No aparece en el listado de gastos, sólo en el resumen final. Afortunadamente, hace poco tiempo se cambió una normativa en la Argentina que hizo que dejara de ser obligatorio tenerlo. Ni bien me

enteré hice el trámite, que es bastante sencillo, y lo cancelé. ¿Cuál es la finalidad de este seguro? En teoría, si el titular muere, el seguro cubre esa deuda. En caso de que no tenga seguro, realmente desconozco que podría pasar. Estimo que se lo reclamarían al familiar más cercano, pero igualmente, si usted tiene fondos para cubrir ese tipo de deuda, no sería para nada conveniente tener ese seguro. Y si pasa lo peor, y usted aplicó los consejos de este libro, seguramente va a poder dejar más activos que compensen este posible pasivo.

Cómo hacer innecesario un seguro

Muchos contratan seguros para compensar las pérdidas ocasionadas por robos u otros siniestros. Antes de ver algunos consejos, le voy a pedir algo bastante peculiar. Piense por un momento que usted es un ladrón. Usted lo ve como un trabajo. Seguramente, al igual que en cualquier otra profesión, querrá obtener el mayor beneficio posible, con el menor esfuerzo y riesgo posible. Veamos como actuaríamos en cada caso.

Propiedades y viviendas

¿Qué casa usted iría a robar? ¿La de ese vecino que es un tanto engreído, pero tiene rejas ultra resistentes? ¿La casa de al lado, que hay un ex policía que hace 5 horas de ejercicio físico todos los días y que seguramente está armado? ¿La de esa pobre abuelita, que no tiene rejas en su casa pero cobra la jubilación mínima, o esa familia que es un tanto distraída, cuyos miembros entran y salen todos los días a la misma hora, y que tienen un auto bastante caro? No serían convenientes las dos primeras ya que implicarían mucho esfuerzo, ni la tercera que promete una pobre recompensa. Seguramente se quedará con la última opción. Los ladrones van a

buscar la opción más fácil, redituable y menos riesgosa, por lo tanto debe esforzarse por *jamás* quedar en esa condición.

Algunos consejos:

- Coloque rejas en todas las ventanas y cerraduras de calidad.
- Recuerde que toda cadena es tan fuerte como su eslabón más débil, por lo tanto, cuide esa ventana chiquita que seguramente se le está pasando por alto.
- Si tiene cochera, evite entrar el automóvil de noche. Esos minutos suelen ser lo más aprovechados por los ladrones.

Automóviles

- Sea frugal. Generalmente, un auto lujoso equivale a mucho dinero. Por lo tanto, resista la tentación a gastarse un buen dineral en un automóvil. Después de todo, ¿qué diferencia tiene uno medianamente bueno con uno lujoso? ¿Es que con el primero puedo ir a 180km/h y con el otro a 300 km/h? Si encuentra una ruta en el continente donde pueda ir a más de 180 km/h (legalmente) le diré que podría llegar a valer la pena. Por otro lado, no es lo mismo accidentarse a 100 km/h que a 300 km/h. Sea juicioso, y no se nuble por las apariencias. Evite riesgos innecesarios y confórmese con un auto que tenga el espacio suficiente y que vaya al menos a 130 km/h (más no debería necesitar, cualquier auto de más de 30 años de antigüedad cumple ese requisito).
- Evite esperar dentro del auto, se le hará muy difícil escapar.
- Nunca lleve pertenencias sobre los asientos, déjelas sobre el suelo.

Al caminar en la vía pública

En este caso, un ladrón podrá elegir mejor a las víctimas. A diferencia de las viviendas, donde puede haber un factor sorpresa, en este caso las elegirá bien de antemano. Como ladrón, ¿preferiría al levantador de pesas, o a una mujer de unos veintitantos de unos 40kg? En esta parte espero no ofender a ninguna mujer ni ser tildado de machista, pero hay una realidad ineludible: las posibilidades de ser asaltados son más altas en las mujeres que en los hombres, y esto es porque en general la mujer tiene menos fuerza física que el hombre. Por otro lado, no es lo mismo un hombre corpulento que tres mujeres como las descritas juntas.

Teniendo estos puntos en mente, siga estos consejos:

- Evite ir solo siempre que sea posible. Asaltar a grupos de tres, cuatro o más personas es prácticamente imposible para una persona.
- Evite caminar a altas horas de la noche en lugares solitarios. En caso de tener que hacerlo de todas maneras, circule por la calle pegado a los autos. Dificultará que sea arrinconado.
- Esté atento a las motos que suben a la vereda. Póngase de frente a estas y afirme bien sus pertenencias. El factor sorpresa es clave para concretar un robo de este estilo.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 11

Tarjetas de crédito ¿Amigas o enemigas?

Antes que nada, voy a contarle mi primera experiencia con una tarjeta de crédito. En ese momento, no veía la necesidad de tener una. Sin embargo, me llamaron con una propuesta muy interesante. Durante un año, tendría todo bonificado. Y en la primera compra iba a tener un monto gratis... era el equivalente al día de hoy de una cena para unas 3 personas aproximadamente. Al poco tiempo, salimos con unos amigos. Pagué yo con la tarjeta, el monto total era un poco más del monto que tenía bonificado. Pagué la diferencia a fin de mes. A poco de faltar el año, di de baja la tarjeta.

El balance había sido bastante favorable. Por mucho tiempo me puse a pensar como me había resultado tan fácil derrotar al sistema y obtener esa bonificación, y que la empresa no recibiera nada a cambio. A medida que fue pasando el tiempo me di cuenta que la explicación era simple: yo era un bicho raro, alguien fuera del molde. Históricamente, las personas cuando querían comprarse algo y no tenían dinero, no podían hacer más que esperar a cobrar el sueldo. Pero con este nuevo invento, no era necesario. Se podía comprar lo que se quisiera, y ¡sin pagar nada! Y para colmo, esta gente es tan buena que si uno debe 10, ¡puede simplemente pagar 2! Y si uno ni siquiera puede pagar esos 2... son tan pero tan generosos que puede no pagar ni un centavo...

La cuenta cierra perfecto, la gente compra, compra, total puede hasta darse el lujo de no pagar. Pero la bola de nieve que mencionamos, el interés compuesto, esta vez corre pero no para nuestro favor. Al poco tiempo estaremos esclavizados a las tarjetas de crédito. Nuestra deuda se acercará al límite y comenzarán las llamadas, una y otra vez... las cartas documento... todo un proceso bastante difícil.

Con esto quiero señalar un contraste: las tarjetas pueden ser nuestras amigas o nuestras enemigas, dependerá 100% de nosotros como las usemos. Hoy en día, es muy difícil escaparle a estas ya que ofrecen promociones muy interesantes. Por otro lado, las cuotas sin interés en un entorno inflacionario son una buena inversión (en vez de pagar al contado, ese dinero lo podemos invertir). Y por último si queremos aprovechar los precios bajos que hay en Internet es casi imprescindible tenerlas. Para poder tenerlas como amigas, siga estas sugerencias.

Use las cuotas sin interés o a tasas bajas. Estas le permiten usar el dinero en efectivo para invertir en vez de para comprar. Asegúrese que realmente el precio al contado sea el mismo. Por otro lado, puede que haya que pagar intereses. En ese caso, trate de proyectar la inflación futura. ¿De cuánto fue la inflación pasada? Una buena idea es compararla con la tasa de plazo fijo (recordamos la recomendación que hicimos en capítulos anteriores de tener una reserva de 6 meses en este medio). Si el plazo fijo da más interés, mejor tomar las cuotas. Si las cuotas son más caras, preferible sacar dinero del plazo fijo y cancelarlo en efectivo.

Pague el total del resumen. Recalcamos lo mencionado en el párrafo anterior. Esta reserva en efectivo nos puede sacar de algún apuro, y no pagar el total de la tarjeta lo es. Recordemos que las deudas de las tarjetas de crédito son las que tienen las tasas más altas. Siempre es preferible cancelar esa deuda primero, generalmente son un poco más altas las tasas que las de los créditos personales y mucho más altas que las de los préstamos para automóviles o hipotecarios (casas). Recuerde que pagar el mínimo suele ser la piedra que comienza la bola de nieve, no llegue a dar ese primer paso.

Fíjese siempre en el monto mensual de su deuda. Un problema que puede surgir de sacar muchas cosas a pocas cuotas es que la carga mensual termina siendo muy alta. Nunca pierda de vista esta cifra, ya que podría verse obligado a pagar el mínimo o algo intermedio, debiendo refinanciar el resto. Y si el mes siguiente, sigue con esa cuota alta, más la refinanciación... de vuelta la bola de nieve lo perseguirá. Lo más sensato es dejar de usar la tarjeta cuando se llega a ese punto.

Sepa distinguir TNA, TEA y CFT. Como para que no sea complicado endeudarse con una tarjeta, le agregan a pie de página esas siglas que desconocemos qué significan. Trataremos de explicarlo lo más sencillo posible. TNA (tasa nominal anual) es la tasa de interés “base” por llamarla de alguna manera, y se refiere a lo que tendríamos que pagar si mantuviésemos la deuda todo el año, y la pagáramos de una vez. Pero claro está, los resúmenes de la tarjeta no vienen al año, por lo tanto... ignore esa sigla. La TEA (Tasa efectiva anual) aplica el interés compuesto de cada mes y lo va sumando. Supongamos una deuda de 100.000. La TNA es del 18%. Si el arreglo fuera pagarla a fin de año y listo, olvídense de cualquier otra sigla. Pero en el caso de las tarjetas de crédito, los pagos son mensuales. Por lo tanto, cada mes nuestra deuda sube un 1,5%, el primer mes nada cambia, pero al segundo se incrementa en un 1,5 nuestra cifra ya aumentada en 1,5... La regla es que la TEA siempre va a ser más alta. En este ejemplo concreto, el interés TEA será de 19,56%. Siempre fíjese en esta última, que es la que nos impacta directamente (regla fácil, de las dos cifras, sepa que la más costosa es la que le interesa). Por otra parte, el CFT (costo financiero total) es el que incluye los intereses más toda la letra chica: seguros, sellos, gastos administrativos, y un largo etcétera. En el capítulo anterior ya vimos que es posible eliminar el seguro de vida sobre el saldo deudor, lo cual es un alivio. En definitiva, hay que estar muy atentos a toda la letra chica ya que puede parecer mínima la diferencia, pero termina sumando (o restando mejor dicho).

Tabla comparativa entre Tasa Nominal Anual y Tasa Efectiva Anual, considerando intereses mensuales.

TNA	TEA
5%	5,11%
10%	10,47%
15%	16,07%
20%	21,93%
25%	28,07%
30%	34,48%
35%	41,19%
40%	48,21%
45%	55,54%
50%	63,20%
100%	161,30%
200%	535,86%

Note como a medida que la tasa aumenta, la brecha se va ampliando más y más.

Autofinánciese a un mes. Este método puede ser útil, pero mal usado es peligroso. Consiste en evitar lo más posible la salida de efectivo, reemplazándolo por pagos con tarjeta a una o más cuotas. Si cuando llega el resumen tenemos el dinero para pagar, nos habrá ido bien, ya que nuestro sueldo podemos invertirlo durante un mes (o parte de este) y usarlo para pagar la tarjeta el mes siguiente. Al repetir este ciclo indefinidamente, podremos tener unos ingresos extra por intereses. Pero nuevamente, si nuestro resumen supera o iguala peligrosamente a nuestro sueldo, estaremos en problemas. Hágalo una vez que haya podido pagar los totales de la tarjeta por lo menos en el último año.

Fíjese si realmente vale la pena endeudarse. Hay infinidad de situaciones en las cuales uno puede endeudarse con la tarjeta. Pero lo que

uno debe preguntarse, sobre todo si pagará intereses, es si realmente lo necesitamos. ¿Podremos pagar esa cuota mensual durante los meses o año(s) que correspondan? ¿Lo hacemos por una necesidad o por un gusto? Habrá veces que no tendremos alternativa. Por ejemplo, se nos rompe la heladera y no tiene arreglo... no vamos a vivir sin heladera. Por otro lado, podríamos endeudarnos para pagar unas vacaciones. ¿Tiene sentido vivir ajustado un año por unas vacaciones que duran una o dos semanas? A continuación veremos cómo aprovechar estas sin dilapidar nuestros esfuerzos de todo el año.

Comentario al Capítulo 11

Este capítulo se convirtió en uno de los manuales de supervivencia de la crisis del 2018. Para contener el dólar, las tasas de interés terminaron altísimas, y claro, esto afecta a los préstamos, tarjetas de crédito y similares. Una recomendación muy importante y que es bueno que difundan, sobre todo a las personas mayores: cuidado con los préstamos personales. Escuché más de un caso de jubilados que al cobrar sus haberes reciben propuestas un tanto encubiertas para tomar préstamos personales. Para que se den una idea de lo alocados que son estos préstamos, hace poco recibí una propuesta por mail que tenía un costo financiero total de 137% anual!!! Para entenderlo mejor supongamos que la inflación futura sea del 30/40%, nos quedaría una tasa en “moneda dura”* del 100% aproximadamente. Si Warren Buffett, en toda su carrera, acumula alrededor de un 20% de tasa de interés a favor... Haga la cuenta usted solito, pero sí: lo están exprimiendo como si usted fuera 5 Warren Buffett. Hoy en día, diría que es hasta un mandato: hay que pagar todo el resumen de la tarjeta. Si no va a poder, rómpala y cancele la deuda. Y ojo por favor si saca un crédito para

pagar la tarjeta... Si la tasa es superior está haciendo un pésimo negocio.

* Este término se suele usar para referirse a una moneda que no sufre efectos de la inflación, como el dólar (en teoría solamente porque como bien expresé, sí tienen inflación en EEUU)

copiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión. Autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 12

Llegaron las vacaciones y la hora de distraernos ¿Se acabó el ahorro?

Dice un refrán popular que los gustos hay que dárselos en vida. Y claro que es así, mientras vivamos podemos disfrutar de la vida, pero una vez que no la tenemos, no hay nada por disfrutar. Es curioso que en la antigüedad no se vieran las cosas de la misma manera. Los egipcios, por ejemplo, construían las pirámides con todo tipo de lujos, pensando en que su “siguiente vida” fuera más placentera. Se han encontrado todo tipo de objetos en estas: platos, vasijas, alimentos,... incluso se encontraron cadáveres de esclavos que eran enterrados junto a su amo. Cuando un Faraón moría, ¡mataban a los esclavos para que les sirvieran también en el más allá!

Obviamente, no nos queremos parecer a los egipcios, pero lo cierto es que la gente en general se ha ido al otro extremo, a pensar como los antiguos epicúreos a quienes se les atribuye la frase *“comamos y bebamos, que mañana hemos de morir”*. En especial esta filosofía de vida se ve en los momentos de esparcimiento. Mucha gente gasta como si fueran las últimas vacaciones. Como si el resumen de las tarjetas nunca fuera a llegar. Por lo tanto, trataremos de encontrar el equilibrio justo entre los egipcios y los epicúreos.

Vacaciones

Después de trabajar 50 semanas, el hecho de tener 2 para descansar puede ser muy gratificante. Pero como mencionamos en el párrafo anterior, muchas personas siguen la filosofía epicúrea e increíblemente se aseguran en 2 semanas de hacer miserables las 50 posteriores. Los siguientes consejos pueden serle de utilidad, sin importar qué presupuesto usted tenga. Por otra parte, algunos quizás optan por no tomarse vacaciones para poder ahorrar. Mi recomendación personal es que esto solo debería hacerse en casos extremos, un cambio de aire siempre viene bien.

Ajuste el destino a su presupuesto. ¿Tengo que irme a Miami o a las playas paradisíacas de Bora Bora? ¿O tengo que conformarme con menos? ¿No me lo merezco? Para estas preguntas, usted mismo debe ser capaz de encontrar la respuesta. Obviamente a mayor distancia, tendrá un mayor gasto, y cuanto más exclusivo es un lugar, mayor será el costo. Si está en la duda de si darse un “gusto” de un viaje importante, plantéese estas preguntas: ¿Cómo voy a pagarlo? ¿Tengo mi reserva de contingencia de 6 meses? ¿Planeo usar esa reserva? ¿Podré hacer frente a los pagos de las tarjetas sin consumir mis ahorros? Por último, sea realista. Si años anteriores pudo irse a un destino más pomposo, no debería desanimarse al optar por uno más económico. ¿Le preocupa lo que digan sus amigos o compañeros de trabajo? ¿Le pagan su tarjeta de crédito? Si la respuesta a esta última cuestión es afirmativa, olvídense de todas las otras preguntas, váyase a Bora Bora y pásame un correo donde pueda mandarles mi CV que yo también quiero compañeros de trabajo así...

Ajuste la fecha al destino. Le sorprendería la diferencia que puede encontrar en un mismo destino dependiendo de la fecha. Por poner un ejemplo, en mis últimas vacaciones, postergándolas para el final del verano, pagué por un hotel cuatro noches lo mismo que una en temporada alta. Claro, nadie elegiría un destino de playa si sabe que va a hacer frío, ya que perdería sentido. Pero modificándola una o dos meses, la diferencia es notable. Por ejemplo, en el hemisferio sur, puede vacacionar en Diciembre o Marzo si es un destino de playa: habrá menos gente y pre-

cios mucho mejores. Si el destino es montaña o ciudad, donde el clima no importa tanto, puede elegir con mayor libertad. Vaya comparando precios y obtendrá un panorama completo. Otro mes a evitar es Julio, especialmente cuando coincida con las vacaciones de invierno.

Reserve con anticipación. Especular hasta último momento con los precios no es conveniente. En temporada alta especialmente, podríamos quedarnos sin pasajes o habitación, o lo que es peor: conseguir el hospedaje que nadie quiere porque es muy caro o de mala calidad. Conviene suscribirse a alguno de los tantos sitios web que envían promociones de pasajes. Una vez que los compramos, y no antes, podremos reservar los hoteles. En algunos casos puede convenir reservar un hotel que permita la posibilidad de cancelar gratis, y estar atento a alguna promoción. En el caso de los pasajes se hace más difícil ya que no suelen aceptar cancelaciones, o cobran multas importantes.

Elija la ubicación del hospedaje sabiamente. La ubicación lo es todo. No puede pretender pagar el mismo precio en un pueblo perdido que en pleno Times Square en Nueva York, o frente a la torre Eiffel en París. Descartando esta obviedad, que el lugar más lindo siempre será más caro, veamos como ubicarnos inteligentemente. Un factor fundamental es la movilidad, en muchos casos conviene un hospedaje lejos de los principales puntos turísticos pero cerca de una estación de tren o un transporte directo. Un ejemplo de esto es la ciudad de París, que cuenta con una red de subterráneos tan extensa y completa que hará innecesario alojarse en una zona muy costosa (Campos elíseos y alrededores por ejemplo). Es importante también considerar el costo del transporte público, en una ciudad como Buenos Aires que es muy económico es altamente conveniente buscar una zona más alejada pero con buena conexión de subte o de tren.

Comer afuera de casa

¿Cuál elijo? ¡Todas se ven deliciosas! Seguramente pasó esto por su mente mientras esperaba en un local de comida rápida, mientras se

le hace agua la boca viendo esas hamburguesas gigantescas. Pero la decepción no tardará en llegar, ya que en su bandeja ve una miniatura que no coincide con lo que había visto. Ni que hablar cuando llega la hora de pagar... por ese mismo dinero podría haber comido en un restaurant una buena comida elaborada.

Los locales de comida rápida son un lugar ideal para despilfarrar. Recuerdo una ocasión donde tres compañeros de trabajo fueron a buscar comida a uno de estos lugares. Lo curioso fue que el primero gastó \$45, el segundo \$90 y el tercero \$180. Realmente me extrañó mucho la diferencia de precios, pero era muy sencilla la explicación. El último eligió uno de los combos que aparecían en las pantallas luminosas, y así lo pagó. El segundo eligió uno de los combos de promoción, pero cayó en la tentación de agrandar. Y el último eligió la promoción como corresponde.

Parece una tontería fijarse en esas cosas, pero lo cierto es que está todo fríamente calculado. Los ojos son la ventana a nuestros sentidos, y lo que vemos nos atrae o repele. Si vemos algo gigante, delicioso, succulento... lo vamos a querer. Y como hay varias opciones, y todas de precios similares, a primera vista no podríamos creer que hay opciones mejores. Incluso, muchas veces pedir dos combos promocionales, que si bien suelen ser pequeños, termina siendo hasta un 40% más barato que pedir uno de las pantallas gigantes.

Otra trampa en la que reconozco haber caído tiene que ver con los tamaños de las cosas. Los locales de comida rápida tuvieron una brillante idea. Que el pequeño no sea tan pequeño. Antes, uno elegía entre papas fritas o bebidas pequeñas, medianas y grandes, lo cual es completamente lógico. Pero luego agregaron el "regular", que está por debajo del pequeño. Entonces uno pide su combo. Genial, elegí uno económico piensa. Le preguntan el tamaño. Uno responde "Pequeño", creyendo que elige la opción que me mantiene el precio. Pero no... resulta que su precio subió un 10 ó 20%. Gran técnica. También apelan a los nombres que nadie entiende ¿A quién se le ocurriría que el café más pequeño tenga un nombre diferente a "Pequeño" o "chico"? Estos nunca son exhibidos... así son los genios del marketing.

Estos ejemplos explican la razón de que haya tanta cantidad de estudios sobre marketing y ventas... si las compañías invierten fortunas en estas áreas es porque les da resultados. Está en nosotros los consumidores estar atentos para no caer en las trampas que nos puedan presentar.

En los locales de comida rápida lo primero que tenemos que hacer es ir a un costado de las filas y ver la lista de precios. No, no son carteles gigantes. Suele ser un letrero negro de letras blancas (cómo para verlo de lejos, ¿no?) y ahí nos encontramos con todos los precios de los productos individuales. Obvio, desde las filas de las cajas no lo podemos ver, tenemos que ir antes y perder tiempo de estar en la fila. Cuando vemos la lista de precios podemos encontrar situaciones disparatadas, como que por ejemplo la suma de los componentes de un combo sea más barato que el combo en sí. O que hay un producto que es mucho más barato y que no está en el combo. Ahí es donde tenemos que aprovechar.

Por otro lado, cuidado con las promociones. Es común que ofrezcan siempre el mismo producto al 2x1, siendo el precio individual de este muy superior a otro de similares características, por lo que no representa una oferta en sí misma (y nos obliga a comprar dos productos).

Planifique

La mejor manera de ahorrar es planificando. ¿Qué hace la mayoría de las personas? Lo opuesto. Salen a buscar un lugar para comer y recién cuando están en el lugar preguntan si tiene algún descuento o promoción... difícilmente recorran muchos lugares haciendo esto, y finalmente, por cansancio o vergüenza terminan cenando ahí. En cambio, mejor busque previamente que promociones hay y *luego* elija el lugar. Obtendrá doble beneficio, ya que podrá conocer lugares que quizás no los hubiese tenido en cuenta, y encima ahorrará mucho dinero. Dependiendo del día y la promoción bancaria, este descuento puede ser del 10, 20 o hasta 30% de descuento. Y quizás termine gastando lo mismo en una cena romántica que lo que le hubiese salido una cena en un local de comida rápida.

Una opción superadora es la de recurrir a cupones de descuento. Hoy en día hay muchos sitios de este estilo. ¿Cómo funcionan? Accede a la página web directamente o puede recibir un correo diario con un listado de promociones. En un comienzo, la mayoría de las promociones eran gastronómicas, pero luego se ha extendido a productos y viajes. En cuanto a las primeras, suelen ofrecernos un menú con algunas opciones, y un precio final. Este precio suele ser la mitad de lo que saldría originalmente. Uno compra el voucher a través de Internet, pagando con tarjeta de crédito, y luego lo imprime. Llama al lugar, hace la reserva y lo presenta. Puede disfrutar de una cena diferente a un precio generalmente insuperable. En mi experiencia, la inmensa mayoría de los lugares han sido de muy buena calidad, con muy pocas excepciones.

En resumidas cuentas...

Las vacaciones y los momentos de esparcimiento son de los momentos más gratos que uno tiene en la vida. Aprovechélos al máximo. No se prive de darse gustos, recuerde que trabajó todo el año o toda la semana para poder dárselos. Pero sea realista. Que los días que descansó y disfrutó no signifiquen volver a la rutina estresándose por las deudas. Es más, siempre que le sea posible, pague por anticipado sus viajes o estadía, así cuando regrese será una inquietud menos. Al salir a comer afuera, esté atento. Mire las promociones, quizás por otro plato igualmente interesante al que tenía pensado puede ahorrar bastante (no le recomiendo que pida un “adicional dulce de leche”, ya que sí, se va a quedar con hambre y no causará muy buena impresión). Fíjese los días que tiene promociones con sus tarjetas y aprovéchelas al máximo. Consulte los tamaños de las porciones para evitar pedir de más, comida que eventualmente irá a parar a la basura (aunque no es de mala educación pedir al mozo llevar nuestras sobras, hasta ahora ninguno al que se lo haya pedido se negó). Justamente este concepto, el de reutilizar las cosas sobrantes, es el que veremos en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO 13

No lo tire, ¡véndalo!

Seguramente le pasó más de una vez esta situación que voy a describir: está mirando una película, ve que en esta trabaja determinado actor o actriz, y le ve cara conocida. Se acuerda que lo vio a él o a ella hace muchos años en otra película, y esto comienza a dar vueltas en su cabeza. ¿Cuál era la película? ¿Cómo se llama ese actor o actriz tan conocida? Esta situación puede tener dos desenlaces posibles dependiendo cuando pasó. Si esto ocurrió en el siglo pasado, tendremos que buscar en revistas, enciclopedias... eventualmente ir a una biblioteca. Otra opción sería preguntar a conocidos que sean expertos en cine. Podríamos perder infinidad de horas tratando de encontrar la respuesta a algo muy simple y trivial, por supuesto. Pero, ¿qué pasaría si hoy nos ocurriera lo mismo? Sencillo, sacamos nuestro celular del bolsillo, lo *googleamos* y listo. En segundos nuestra duda fue resuelta.

Este ejemplo muestra cómo ha cambiado la forma de acceder a la información. De ser algo tan trabajoso pasó a ser algo rápido, fácil y accesible, ya que al paso que vamos todos los dispositivos electrónicos van a estar conectados a Internet (ya llegamos a los relojes y a las heladeras). Podemos acceder a cualquier tipo de información con sólo hacer unos clicks o toques en el celular. Y si bien lógicamente esta nueva tecnología tiene un costo (renovar nuestro celular cada cierto tiempo, abono de Internet, electricidad, etc.) podemos convertirla en una herramienta de conocimiento a nuestro favor. Veamos algunas posibilidades que nos ofrece la tecnología para poder ahorrar dinero.

¿Llamo al técnico? No gracias... yo puedo hacerlo

¿Cuántas veces nos pasó que llamamos a un técnico y nos cobra mucho dinero por algo simple? Quizás varias veces... sentimos que nos han estafado. Sin embargo, hay un pequeño cuento que explica bien esta situación. Resulta ser que en una fábrica muy avanzada en tecnología se encuentran con que una máquina no funciona. Llaman al técnico, un Ingeniero muy capacitado. Cuando este revisa la máquina, toma un destornillador y ajusta un tornillo. Enseguida les entrega la factura: ¡20.000 pesos! Quien la recibe exclama, sorprendido y a la vez disgustado: “¿20.000 pesos por ajustar un tornillo?”. Y el técnico calmadamente le responde: “Por ajustar el tornillo cobro un peso. Los otros 19.999 son por saber qué tornillo ajustar”.

El conocimiento, obviamente, vale mucho. Nos permite hacer tareas en menos tiempo, y consecuentemente conseguir más dinero. Pero la pregunta que uno tiene que hacerse es: ¿qué me falta a mí para obtener ese conocimiento? Recordemos, vivimos en la era de la información. ¿Será realmente tan difícil de hacer? Lo primero que hay que hacer es tener coraje. Animarse a hacer cosas que uno nunca había hecho. ¿Y si meto la pata? Bueno, por lo menos habrá aprendido algo. Y si el artículo que quiere reparar ya no andaba... ¿realmente pierde algo? ¡Claro que no! De hecho si lo manda a reparar, nunca sabrá si la rotura fue por lo que hizo o lo que ya lo estaba. Y es preferible ni saberlo.

Les cuento algunos ejemplos. En una ocasión me pidieron una mano con una notebook que no funcionaba. Si bien tengo experiencia en el área, nunca había desarmado una íntegramente y la realidad es que no tenía mucha idea de cómo hacerlo. Pero resulta que en Internet encontré un video que mostraba paso a paso cómo hacerlo. Dónde estaban los tornillos. Que conector desconectar... todo, absolutamente todo. Y resultó relativamente sencillo hacerlo después de todo.

Tiempo después, tuve que cambiar el teléfono. Resulta ser, por si nuestro querido lector no lo sabía, que hay tres tipos de SIM: mini SIM, micro SIM y nano SIM. En la vez anterior, tuve que pasar de

mini a micro SIM. Esta vez el desafío era doble: pasar de micro a nano SIM y de mini a nano SIM. La manera fácil podría ser yendo al proveedor de telefonía, explicarle la situación y que con el tiempo (si te tienen media hora al teléfono con su música de espera, ni hablar un trámite presencial) me lo reemplacen. Pero, nuevamente, Internet al rescate. La otra vez lo había hecho con una plantilla, por lo que la busqué nuevamente. Escribí “Planilla pdf sim” y el primer resultado fue un archivo listo para imprimir, donde me permitió pegar la SIM y recortarla sin problemas. Y funcionó perfectamente.

Hay un montón de cosas que uno puede hacer por sí mismo, y ahorrar mucho dinero. Es cuestión de proponérselo. ¿Tiene que pintar la casa? ¿Por qué no lo intenta? Créame que no es una gran ciencia. Hay que ser prolijo y dedicarle tiempo, especialmente si las paredes no están en buenas condiciones... si están bien no debería representar mucho trabajo. ¿Se tapó el inodoro? ¿Hay que cambiar un cuerito en una canilla? Haga el intento. En el peor de los casos tendrá que llamar al especialista de todas maneras.

Pida consejos a personas expertas en cada materia, y escúchelas con atención. Seguramente esos consejos le reducirán tiempo y esfuerzo. Seguramente no se pueda dedicar a esa tarea que está haciendo, pero recuerde que no es su objetivo. Este debería ser el reducir costos al no requerir servicios de otras personas, y si la tarea cumple su propósito, ¡felicitaciones! No se desanime si no lo logra en el primer intento, nadie nació sabiendo todo. Recuerde que cuando era bebé, no sabía caminar... ¡ni usted ni nadie! ¿Cómo aprendió? Yendo de la mano, y cayéndose a cada rato.

Un tema aparte es lo que tiene que ver con los conocimientos sobre el automóvil. Es cierto que muy pocos seremos capaces de cambiar una bomba de agua, el embrague o tareas por el estilo. Es obvio que necesitaremos enviarlo al taller eventualmente, pero ¿por qué no comenzar con lo básico? Conozco gente que no sabe inflar una cubierta, o no sabe para qué sirve una llave cruz. Quizás se confíen en que siempre van a tener al mecánico, el esposo o el amigo que lo haga por

uno... pero ¿qué pasaría si tenemos problemas en medio de la ruta? ¿O si estamos solos? Créanme, las grúas tardan largas horas, y en ocasiones ni siquiera son una opción. Lo único que nos queda es nuestro conocimiento, y lo (poco) que podemos tener de herramientas o cosas para arreglar el problema.

Como este no se trata de un libro de mecánica, y estoy lejos de ser un experto, voy a darle solo dos consejos:

- 1) En su auto, aparte de lo legal y obligatorio, lleve: destornillador, agua, el manual del fabricante, llave cruz, crique, inflador (se sorprendería si le digo que si una cubierta está baja, lo más fácil y rápido es inflarla, siempre y cuando la pérdida no sea muy grande).
- 2) Controle periódicamente los líquidos del auto (aceite, líquido de freno, de dirección, agua y/o refrigerante).

Si hace solo estas dos cosas, créame que ahorrará mucho dinero aunque no se dé cuenta... lamentablemente solo lo va a notar si no lo hace, se le funde el motor y tiene que pagar una abultada factura en el taller...

Mi cajón está abarrotado...

Piense por un momento: ¿En dónde está su celular anterior? Son muy pocas las personas que los tienen hasta que se rompan. La gran mayoría los deja en un cajón, esperando vaya uno a saber qué... y van a quedar ahí por mucho tiempo. Pero peor aún, con el tiempo ese celular que compró y que es hermoso, rápido y que tiene las últimas actualizaciones, dejará de serlo... y se convertirá en el nuevo compañero de cajón del otro celular. Ahí se van a encontrar con el líder de la banda de los celulares usados, el señor Nokia 1100 y su abuelo, Don Startac...

No lo quiero aburrir con historias de celulares que quieren conquistar el mundo. La cuestión es que hay un gran problema que nos genera la sociedad consumista en la que vivimos: los deshechos tecnológicos. Esos celulares que no usamos, la vieja tele de tubo que nos parecía fantástica hasta que vino el mundial de fútbol y no nos pareció

lo suficientemente “cool” como para invitar amigos, la videocasetera, el walkman o discman (¿se acuerdan cuando esto sí que era cool?) y tantos otros artículos que pasaron al desuso.

Si le propongo que conserve los artículos mientras funcionen, seguramente tirará este libro por la ventana. Sólo se puede hacer eso con ciertas cosas, que por más que pasen el tiempo siguen utilizables, como pasa con la heladera, el microondas, la cocina o los muebles. Pero hay cosas donde directamente no se puede. ¿Para qué quiero una videocasetera si no puedo conseguir un VHS por ningún lado? ¿Cómo no voy a cambiar mi celular viejo si no permite instalar Whatsapp, que lo usa todo el mundo?

Lamentablemente, no podemos escapar al estilo de vida consumista. Al celular, la computadora, la TV y a otros artículos vamos a vernos obligados a cambiarlos. Pero el punto está en cómo aprovechar las versiones anteriores. Y es muy fácil la cuestión: solamente tenemos que *venderlas*. Pero ¿quién va a querer un artículo viejo? Mucha gente, y por un montón de razones que ni nos imaginamos.

Unos artículos que caducan muy pero muy rápido son los libros escolares. Recuerdo que cuando iba a la escuela primaria mis papás esperaban que me asignaran los mismos libros del año anterior para poder comprarme los que los papás de los alumnos del año anterior vendieran. Ambos se beneficiaban: los del año superior recuperaban parte de lo invertido y les servía para cubrir parcialmente el costo de los nuevos libros, mis papás podían comprar el artículo a un precio mucho mejor. Y este círculo podía repetirse el año siguiente cuando mis papás cambiaran de rol. Pero se ve que este negocio no le gustó mucho a las editoriales, o vaya a saber por qué, en un punto casi no se pudo hacer más. Cada año se pedía un libro nuevo... ¡y algunos hasta venían con partes troqueladas para que sea imposible revenderlos! En definitiva, pasaron los años y me quedó una gran cantidad de libros acumulados que no cumplían ninguna función. En aquel entonces yo ya trabajaba en Aventuras Digitales, y cómo tenía tiempo, decidí ver si podía sacarles unos pesos. Recorrí varias ferias de libros, y recuerdo

que ninguno me lo aceptó. No pretendía demasiado dinero... ¡con que me dieran para comprarme algo para comer me alcanzaba! Pero no pude obtener ni un centavo.

Pasando el tiempo, decidí hacer el intento por Internet. Lo publiqué y esperé. Luego de bastante tiempo, me sorprendió ver que alguien me lo había comprado. Resulta ser que la mujer que me lo compró era madrina de una escuela rural. Periódicamente ella llevaba libros y cosas para poder ayudar. Cualquier libro les iba a servir (las pretensiones no eran altas en esas circunstancias) por lo que se obtuvo un beneficio mutuo.

Para aquel entonces ocurrió otra circunstancia similar. En la empresa donde trabajaba, uno de los socios tenía un montón de artículos de computación obsoletos. Como él se fue de la empresa y, obviamente, no se llevó todas esas cosas, se comenzó con el plan de tirarlas todas a la basura. En ese momento levanté la mano, y pedí llevármelas. Obviamente accedieron (les facilitaba las cosas), y empecé a llevarme todo. Monitores, memorias, discos, transformadores, teléfonos (que no andaban)... de todo lo que a uno se le pudiera ocurrir. Con tiempo y paciencia, fui fotografiando todo y publicándolo. La gran mayoría de las cosas las pude vender. Muy pocas cosas tiré o subasté por poco dinero. Claro está que no me hice rico ni mucho menos, pero creo que sumando las ventas pude haber sacado un sueldo extra de aquel entonces.

Hoy seguramente no haría eso mismo, por una cuestión de espacio y de tiempo (los que son casados comprenderán que hay ciertas cosas que sólo se pueden hacer estando soltero). Pero sí se pueden aprovechar las cosas que no usamos más. Tómese unos momentos y saque fotos a sus artículos. Describa detalladamente qué es lo que ofrece, si tiene alguna falla, méncionelo con honestidad. La información que desconozca, búsquela por Internet. Por ejemplo, si vende un celular, busque en Google “celular modelo xxxx características” y podrá copiar y pegar esa información. Recuerde que puede vender cosas que no funcionan, muchos técnicos buscan artículos en ese estado para

obtener repuestos. Tenga en cuenta el precio del artículo nuevo: por lo general al ser usado sale aproximadamente la mitad. Y por último, tenga paciencia. Si el artículo se usa, encontrará un comprador. Ya le llegará el “novio” o “novia” a su producto. Y como consecuencia final, no sólo recuperará parte de la compra que hizo, sino que tendrá más espacio libre para cosas que realmente necesita.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

CAPÍTULO 14

El tiempo es dinero, por lo tanto ¡ahórrelo!

Hay una frase que quiero que se erradique de todas las bocas del mundo: “No tengo tiempo”. Seguramente la escuchamos muy seguido, o hasta la decimos. Pero ¿se da cuenta qué es una gran mentira? Todos, seamos ricos, pobres, buenos, malos, jóvenes o viejos, cada día recibimos nuestra cuota de 24 horas. Es responsabilidad de cada uno darles el mejor uso posible. Pero claro, alguno dirá: “tengo un montón de ocupaciones, que el trabajo, los chicos, mi familiar enfermo, etc.”. De acuerdo, puede ser que tiene poco tiempo para una clase de arte de la Mongolia medieval, pero la realidad es que tiempo tiene: lo que hace es *no asignarle prioridad*. Por lo tanto, cuando se sienta tentado a decir que no tiene tiempo frente a alguna invitación o propuesta, debería decir: “lo siento, tengo otras actividades a las que asigné más importancia”.

Tener este concepto claro en nuestra mente nos ayuda en todo aspecto de nuestra vida. Quizás seamos empleados y tengamos a nuestro jefe que aparece cada 20 minutos con una carpeta llena de papeles que procesar, tareas que nos demandan horas. Si usted no lo hace, y responde que no ha tenido tiempo, seguramente su jefe le responderá que se la pasó perdiendo el tiempo en actividades no laborales. Pero qué diferente es si usted, consciente de esta realidad sobre el tiempo, plantea: “pero hoy tengo que terminar con este informe que me pidió

hace media hora. ¿A cuál le doy prioridad?” De esta manera sencilla usted delegará la responsabilidad sobre una tarea que podría no llegar a completarse, y deja en manos ajenas las posibles consecuencias.

La otra pregunta que debería hacer es “¿Para cuándo lo necesita?”. Esto nos hará distinguir entre lo importante de lo urgente... términos que parecen ser lo mismo pero que en realidad no lo son. Recomiendo leer el libro “*Organízate con eficacia*” de David Allen. Explica estos conceptos y la importancia de tener un sistema de organización personal. No basta con una agenda, hay que hacer más tareas. Cada vez que se organice mejor, podrá perseguir objetivos más ambiciosos en su vida.

En este libro vamos a concentrarnos en tres métodos que nos permitirán optimizar nuestro tiempo, y dedicarlo a las cosas que más nos gusten. Y siempre recuerde que la planificación es sinónimo de ahorro, ya sea de tiempo o dinero.

Aprovechar los tiempos muertos

Se me hace muy difícil olvidar de mi infancia esos interminables recorridos en colectivo (ómnibus). Iba desde el barrio de Palermo (Buenos Aires) hasta el barrio de Constitución. Un barrio que particularmente nunca me gustó. Pero por el seguro médico de mi familia me veía obligado a atenderme ahí, en ese lugar estaban todos los médicos. Después de una hora de viaje, de estar apretado en el transporte, me tocaba la espera. Y vaya si era espera... Recuerdo haber esperado un médico hasta 3 horas. El turno mío era a las 10hs, supongamos. Llegábamos a ese horario y ya había 10 personas adelante. El doctor debía llegar a las 9. Pero vaya sorpresa... lo vemos entrar lo más tranquilo alrededor de las 11hs... El tiempo perdido estaba asegurado.

En aquel entonces había un gran problema, inimaginable para cualquier persona menor a 20 años: ¡No me podía entretener con mi celular! La razón era que en aquel entonces un teléfono celular era algo que sólo los médicos tenían, algo súper extraño. La única alternativa que tenía para pasar el tiempo era leer algo de papel.

Hoy la tecnología nos da una gran mano. Contamos con conexión Wi-Fi en prácticamente todos los lugares que podemos llegar a ir: consultorios, parques, estaciones de tren, etc. En nuestros teléfonos tenemos planes de datos a precios accesibles. Con estos podemos responder mails, acceder a nuestras herramientas de trabajo... infinidad de cosas que hace años eran impensadas. Por lo tanto, no dejemos de usar estos tiempos.

¿Viaja todos los días en transporte público al trabajo? Elijase un compañero de viaje. Seguramente lo haga por media hora al menos. No se puede dar una idea de la cantidad de libros que podrá leer al cabo de un año si usa esa hora al día. ¿Tiene que leer los apuntes de su facultad? Aproveche el viaje de ida. ¿Tiene que terminar de responder unos correos del trabajo antes de irse a su casa? No regale su tiempo a la empresa. Váyase a su casa, y responda los correos desde su celular cuando está de viaje. Mientras va al trabajo, organice su día, piense qué tiene pendiente hacer, lo que hará primero en el trabajo, con qué seguirá. Ese tiempo que se tome le permitirá encarar el día de manera diferente. Y se dará cuenta que antes de que termine el día tendrá tiempo sobrante al que podrá dar otro destino.

Las posibilidades que nos da la tecnología son infinitas. Sepa aprovecharlas bien. Trate de pensar en cuántos tiempos muertos como estos tiene en una semana normal. Una vez que sepa sus tiempos recuperables, busque actividades que pueda hacer. Quizás tenga pendiente llamar a un familiar, o escribirle un mensaje. O quizás quiera leer un libro sobre algo que le guste o adquirir una nueva capacidad. Todas son oportunidades de evadir la respuesta fácil “no tengo tiempo”. Las personas de su alrededor valorarán que usted pueda dedicarles tiempo y ayudarlas si evita desperdiciarlo.

Concatene actividades

Una actividad que nos quita mucho tiempo es el trasladarnos. Perdemos tiempo yendo al trabajo, volviendo, llevando a los chicos al

colegio, etc. Pero muchas veces la solución está en aprovechar esos viajes que hacemos.

Obviamente esto requerirá planificación y dependerá de la ubicación de cada cosa que tengamos que ir. Pero vamos a pensar en un ejemplo. Durante la semana tenemos que visitar a unos familiares. Tenemos que ir a la cerrajería, a la tintorería, tomar nuestras clases de tango y hacer las compras en el supermercado. A simple vista, parecería que lo mejor es hacer una actividad cada día de la semana. Pero cuando comenzamos a atar cabos, nos damos cuenta que donde tomamos las clases es a la vuelta de la cerrajería. Podemos hacerlo el mismo día. A su vez, el supermercado está cerca. Podemos hacerlo a continuación. La tintorería está cerca de nuestros familiares, por lo que podemos pasar antes de visitarlos. De esa manera solo saldremos dos veces de nuestra casa para hacer esas diligencias, el resto lo podremos destinar para otras cosas.

La clave está en agrupar las actividades geográficamente. Fijarse qué cosas necesita y que tiene de pasada. Observe atentamente qué negocios tiene de camino a su lugar de trabajo o estudios. Quizás haya una librería de pasada cuando justo necesitaba unos resaltadores. No necesitará dedicar tiempo extra, solo llegará 5 minutos más tarde a su hogar.

Elegir el tiempo correcto para la actividad correcta

Trate de hacer el siguiente experimento. Busque el supermercado más cercano. Vaya un día de semana entre las 16 y 17hs. Fíjese cuanta gente hay. Ahora vuelva entre las 19 y las 21hs. ¿Notó la diferencia? Seguramente en el primer caso podría haber comprado en pocos minutos, en el segundo caso debe haber esperado detrás de largas filas de changuitos cargados de mercadería. ¿A qué se debe esto? A que el grueso de la población no planifica. Esto significa que llega a su casa luego del trabajo, cansada, y se encuentra con que no tiene para cenar. Y a pesar de su cansancio tiene que salir a hacer las compras, y para colmo sufrir largas colas. ¿Cómo se puede evitar esto?

Planificando, por supuesto. Evite siempre los horarios pico. La gente en general tiene hábitos arraigados y no los suele cambiar. La misma gente que sufre lo mencionado en el párrafo anterior es la que sale a la ruta el día de recambio de temporada a media mañana, y tarda 12 horas en hacer un viaje que debería llevarle 4. Y que sale a comer a su restaurant favorito (y el de todo el mundo) a las 22hs haciendo colas de 1 hora.

Trate de pensar en qué es lo que haría la persona promedio... y ¡evítelo! Una excelente idea es, si su trabajo se lo permite, evitar el horario universal. En Buenos Aires, es de 9 a 18hs. En ese horario viajará mal en subte, en tren, en colectivo... en auto soportará un tránsito insoportable. Si puede adelantarse aunque sea media hora, notará la diferencia. Tardará menos en la ida, y menos en la vuelta. Después podrá hacer las compras más temprano... habrá menos gente. Ahorrará tiempo. Si le gusta comer afuera, podrá hacerlo bien temprano. Esto también dependerá de la ciudad en que uno viva, en el caso de Buenos Aires, a las 22 horas los lugares están siempre repletos. Intente ir a las 21 horas o antes. Haga la prueba.

mpiar perteneciente a: Buscá la Segunda y Tercera Parte (muy pronto) en inversordebolsillo.mercadoshops.com.ar. Prohibida su venta, impresión, difusión o distribución sin autorización. Ley 11.723 Art. 9 y anexo

Conclusión

El mundo en el que vivimos presenta muchos desafíos. Cada día nos hace “necesitar” más cosas, para lo que hay que trabajar más y más. La propaganda nos invade todo el día. Queremos comprarnos todo. Pero esto nos termina trayendo problemas, ya que nuestros recursos siempre van a ser limitados.

Muchas veces nos preguntamos cómo fue posible que nuestros abuelos o bisabuelos, inmigrantes recién llegados, pudieran trabajar y comprar una casa en poco tiempo. Yo creo que por dos cosas: esfuerzo, y falta de tentaciones. Cincuenta años atrás nadie gastaba en televisión por cable, en Internet, en celulares, en un montón de cosas que hoy nos distraen. No se comía tanto afuera. No se viajaba tanto (muy pocos de nuestros abuelos siendo europeos o descendientes se dieron el lujo de ir allá). Lo cierto es que no podemos viajar al pasado... tampoco nos gustaría hacerlo, podemos sacar provecho a todas esas herramientas que hoy sí tenemos y las disfrutamos. Pero tenemos que mantener el equilibrio.

El objetivo de este libro es que usted pueda comprender cómo funciona el dinero, y cómo poder administrarlo sabiamente. Recuerde siempre cuáles son sus valores más importantes, si descubre que es el dinero, está en un grave problema. Enfóquese en los demás valores mencionados en el primer capítulo y podrá ser una persona más completa. De esta manera evitará problemas y podrá dedicarle más tiempo a las cosas que más le gusten. Cada uno encontrará su camino para hacerlo. Pero como se habrá dado cuenta, una persona austera, trabajadora, que aprende a invertir... tendrá muchas posibilidades de mejorar sus ingresos e incluso vivir sin tener que trabajar. Si ese es su objetivo, adelante. Si ve la idea de no trabajar como un imposible, ya que le gusta trabajar, podrá seguir haciéndolo, pero con una diferencia: lo hará porque *desea hacerlo*. Si quiere ser maestro rural, misionero en África o vivir en una isla perdida del Pacífico, espero que haya encontrado las herramientas para poder cumplir sus sueños. Llegar

a estos objetivos es un largo y duro camino, donde se encontrará con problemas, obstáculos y oposición. Pero si persiste sin rendirse podrá obtener la recompensa que tanto soñó.

Algo que lo ayudará va a ser el cultivar dos cualidades esenciales para el ser humano. La primera es la humildad. ¿Cómo se siente cuando el doctor le habla en términos médicos sin que usted entienda nada? ¿O un asesor financiero que le pide que firme todo sin leer términos y condiciones que parecen escritos en chino antiguo? Nos sentimos como unos tontos. En un intento por impresionar, muchos recurren a ese estilo... hablar en términos elevados para impresionar al otro. Pero eso es ser tonto en realidad, por la sencilla razón de que no existe persona que se las sepa todas. Y más aún: todos nacimos sabiendo exactamente nada. Ni sabíamos caminar. ¿Cómo aprendimos? Como dijimos anteriormente: literalmente a los golpes, nos vivimos cayendo hasta que empezamos a dar nuestros primeros pasos. Si somos humildes, vamos a recordar de dónde venimos. Ahora que llevamos años caminando y hablando, ¿nos vamos a creer la gran cosa? En cuanto a ahorrar, a invertir... no esperemos algo diferente. Vamos a equivocarnos, vamos a perder plata, invertir tontamente, gastar en tonterías... es parte del aprendizaje. Si somos humildes, vamos a reconocer esto, y no nos rendiremos ante la adversidad. Por otro lado, debemos ser optimistas. Luego de los fracasos, nos solemos levantar. Seguramente pasamos por situaciones que nos parecieron extremas, como engaños, pérdida del trabajo, fracasos académicos, y cosas peores... pero con esfuerzo pudimos superarlas. Si somos optimistas, nos daremos cuenta que podemos tener éxito, aunque no nos consideremos seres brillantes.

Lo mejor viene al final

Retroceda por un momento a las primeras palabras del libro. Ahí dije que casi todo con lo que me podría presentar sería mentira. La única excepción es que voy a enseñarle cómo puede hacerse millonario. Y es más simple de lo que piensa. Se lo escribo a continuación:

Ahorre USD 509 por mes a lo largo de su vida laboral, inviértalo sabiamente y se jubilará millonario.

Bueno, parece bastante presumida la afirmación de que le pueda explicar cómo hacerse millonario. De hecho, muy pocos llegan. Pero voy a explicar en detalle cómo llegué a ese cálculo para que vea que no hay ningún truco, ni trampa.

Primero, suponemos que la vida laboral de una persona comienza a los 20 años y termina a los 65. Suponemos también, que arrancamos con un patrimonio de cero. Descontamos regalos, herencias, o cualquier otro ingreso. Luego, calculamos que el ingreso que obtenemos lo invertiremos sabiamente y que, como promedio, obtendremos una rentabilidad media del 5% en dólares, lo cual no es algo demasiado pretencioso. La bolsa, en términos medios, como vimos logra una rentabilidad del orden del 8%. Ahora, ya que seguramente no me crea, busque por Internet una calculadora de interés compuesto. En monto principal, coloque cero. En depósito mensual, 509. En período, 540 meses, que es el tiempo que solemos estar activos laboralmente (45 años). Y el interés, 5%. Fíjese cuanto le dio. Incluso le va a sobrar un poquito... es lo que gastó en este libro, y en la tarjeta de agradecimiento que me puede enviar cuando lo logre...

En conclusión, comience a ahorrar desde la juventud. Si no lo hizo y ya tiene algunos años, comience ahora mismo, y trasmita a sus hijos o nietos esta idea para que ellos sí lo puedan hacer. No malgaste su tiempo y energías en obtener más dinero para comprar cosas que no necesite. Deje que el dinero se haga a sí mismo. Disfrute su vida todo lo que pueda y recuerde que *“nada hemos traído al mundo, ni nada nos podremos llevar”*.

Tenemos lectores en estas ciudades...



Ver en elinversordebolsillo.ml el mapa detallado

Fuente: Google Maps, con datos propios

MARIO CAPE

EL INVERSOR

 BOLSILLO

ARGENTINO

El Inversor de Bolsillo argentino es el único libro de inversión pensado para la clase media argentina, con un lenguaje fácilmente entendible para todos. Explica por qué tenemos que salir de la “zona de confort” de nuestros trabajos (spoiler alert: no son tan seguros como parecen) y meternos en el mundo de la inversión, especialmente mediante la inversión en la bolsa de valores. Aquí se explica el método de inversión que utiliza Warren Buffett, uno de los hombres más ricos del mundo: el análisis fundamental, un método que a largo plazo ha demostrado ser el más eficaz. Tanto los ejemplos como la información están adaptados al mercado argentino, resultándole fácil al lector comenzar a invertir aun sin tener conocimiento previo.

Como para muchos resulta muy difícil poder llegar a ahorrar, este libro también muestra distintas maneras de optimizar nuestros gastos cotidianos, servicios, tarjetas de crédito y esparcimiento.



EDITORIAL AUTORES DE ARGENTINA

VERSIÓN GRATUITA CON CAPÍTULO INÉDITO DE RAMIRO MARRA



MARIO CAPE

EL INVERSOR

E BOLSILO

ARGENTINO

El único libro de inversiones
pensado por y para la clase media



El Inversor de Bolsillo

argentino

MARIO CAPE

MARIO CAPE

El Inversor de Bolsillo

argentino

Versión gratuita



EDITORIAL AUTORES DE ARGENTINA

CAPÍTULO EXTRA

El dólar: La gran obsesión argentina (por Ramiro Marra)

Es el tema que más se habla en la Argentina. Sí, se habla más de esto que del fútbol, del asado, etc. Estoy hablando del dólar. La fiebre verde siempre vuelve, ocurrió antes que yo naciera, cuando era chico y ahora de vuelta. Acá lo importante es, que siempre me preguntan en mi canal de youtube, si ahora es momento de comprar, de vender... ¿qué hay q hacer?

Antes que nada, voy a repetir lo que ya dije varias veces: comprar dólares pensando que es una inversión, es una estupidez. Sí, la verdad es que no hay otra manera de decirlo. Esta creencia está muy arraigada en los argentinos ya que vivimos varias devaluaciones fuertes que hicieron que nuestra moneda perdiera valor, pero lo que muchos no saben es que en EEUU también hay inflación. Sí, así como lo escucharon, allá también tienen inflación. Es del 2% promedio, no parece mucho, pero a lo largo de los años cada vez el dinero vale menos. Aun así, muchos me argumentan diciendo "pero mirá lo que pasó el año pasado, 2018". Y sí, es verdad que en poco tiempo el dólar subió mucho, pero no están teniendo en cuenta lo que pasa en el largo plazo.

Un concepto que expliqué hace poco en un video es el del Tipo de Cambio Multilateral. Este me sirve para ver en dónde estoy parado, comparando los precios relativos de bienes y servicios de mi país con los de otros países, especialmente los principales

socios comerciales, y así poder saber si estoy realmente barato o caro. Este índice nos muestra que al final de todo, en períodos largos de tiempo, el dólar termina siguiendo a la inflación, pero siempre perdiendo... Si yo lo que busco es poder seguir comprando lo mismo o más a lo largo del tiempo teniendo dólares y dejándolos en el chanchito, estoy equivocándome feo. Siempre, siempre vas a perder poder adquisitivo, o de compra.

Si todavía querés dólares...

Hay muchas razones por las que igual podés querer dólares. Tal vez estás planeando un viaje, comprarte una casa... en esos casos te puedo recomendar que entrés a dolarhoy.com ya que vas a encontrar los mejores precios ofrecidos en Bull Exchange. Te abris una cuenta fácil, rápido y lo más importante, sin gastos ocultos ni curros, y vas a tener los dólares al mejor precio. Pero más que dólares billete, a largo plazo te va a convenir pensar en activos en dólares, en inversiones. Por ejemplo, lo más seguro (a seguro se lo llevaron preso) es comprar bonos del estado. Recuerdo que cuando hablé sobre este tema en uno de mis videos la tasa de rendimiento era del 6, 7% anual... ahora están rindiendo hasta un 17%. Hoy más que nunca conviene poner los dólares a trabajar. Siempre va a depender del tiempo en que los vayas a necesitar, en corto plazo (algunos meses) se puede optar por los letes, que pagan alrededor de 5% anual en dólares. La diferencia está dada por el riesgo político que hay en nuestro país, con larga historia de incumplimientos, y la incertidumbre de qué puede llegar a pasar con la deuda.

Lo que hace subir o bajar al dólar

Es muy difícil prever lo que va a hacer el dólar, porque está dominado por la ley de la oferta y la demanda. Este se vuelve más demandado cuando la gente siente riesgo, peligro... muchas veces esto provoca las famosas "corridas cambiarias", donde todo el mundo sale corriendo a comprar sin ningún motivo, sólo por miedo.

Para entender por qué sube y por qué baja, hay que entender quiénes son los que venden y quiénes los que compran. Los vendedores suelen ser los exportadores, que cobran en el exterior en dólares y deben venderlos en algún momento para pagar sueldos, maquinaria, impuestos, etc. Aunque lógicamente, si hay posibilidad de que el dólar suba pronto, harán lo más posible por no vender sus dólares. También venden los turistas que vienen al país y las empresas que vienen a invertir acá. Como somos un país principalmente agroexportador, por lo general la oferta fuerte de dólares viene en momentos específicos del año, que puede hacer que el dólar tienda a bajar.

Del otro lado, están entre los compradores quienes se van de vacaciones al exterior, quienes importan y quienes quieren protegerse de la inestabilidad del peso. Pero hay otro jugador que interviene, que teóricamente está de los dos lados del mostrador: el Banco Central. Uno de sus objetivos es dar estabilidad a la moneda, en ocasiones comprando (son las menos) y muchas veces vendiendo, tratando de impedir que la cotización suba de golpe (las famosas corridas cambiarias) por falta de oferta. Otra manera que tiene de intervenir es mediante las tasas de interés. Cuando el Banco Central las sube, se vuelve más tentador quedarse en pesos e invertirlos que comprar dólares. Por el contrario, si la tasa baja, es menos tentador hacerlo y muchos que invertían en instrumentos en pesos (leliq, lecaps, plazos fijos, etc.) pueden decidir saltar al dólar, lo que hace que la cotización suba.

Cuál es la mejor inversión

Si me preguntan cuál es la mejor inversión, les diría que es invertir en la bolsa. Para eso es muy importante capacitarse y salir a la cancha. No tener miedo, pedir ayuda si la necesitás. Pero nunca dejes la plata durmiendo... esa es la peor inversión que podés hacer.

LIBRO EDITADO POR



EDITORIAL AUTORES DE ARGENTINA

MARIO CAPE

EL INVERSOR

DE BOLSILLO

ARGENTINO

El Inversor de Bolsillo argentino es el único libro de inversión pensado para la clase media argentina, con un lenguaje fácilmente entendible para todos. Explica por qué tenemos que salir de la “zona de confort” de nuestros trabajos (spoiler alert: no son tan seguros como parecen) y meternos en el mundo de la inversión, especialmente mediante la inversión en la bolsa de valores. Aquí se explica el método de inversión que utiliza Warren Buffet, uno de los hombres más ricos del mundo: el análisis fundamental, un método que a largo plazo ha demostrado ser el más eficaz. Tanto los ejemplos como la información están adaptados al mercado argentino, resultándole fácil al lector comenzar a invertir aun sin tener conocimiento previo.

Como para muchos resulta muy difícil poder llegar a ahorrar, este libro también muestra distintas maneras de optimizar nuestros gastos cotidianos, servicios, tarjetas de crédito y esparcimiento.



EDITORIAL AUTORES DE ARGENTINA