

RECONFIGURACIÓN **F**INANCIERA

TIPOS DE INVERSIONES

En la Primera Parte hablamos de que existen dos tipos de ingresos: Ingresos Activos e Ingresos Pasivos.

Los Ingresos Activos son Ingresos que provienen de tu trabajo, al cual le dedicas Talento, Tiempo y Energía, y los Ingresos Pasivos son Ingresos que provienen de tus Inversiones, los cuales ves llegar cada periodo, idealmente mes tras mes.

Tipos de Inversiones.

Así como los tipos de ingresos, las inversiones también pueden ser Inversiones Activas e Inversiones Pasivas.

Las Inversiones Activas, son como un segundo trabajo, ya que también requieren de tu Talento, Tiempo y Energía para generar dinero. Las Inversiones Pasivas son las que requieren un mínimo de involucramiento de tu parte, por lo tanto, son las que te generan dinero sin necesidad de trabajar.

A grandes rasgos todas las Inversiones pueden ser Activas o Pasivas. Depende de si te involucras en la operación (Activa) o sólo te involucras en recibir los rendimientos y verificar que todo esté en orden.

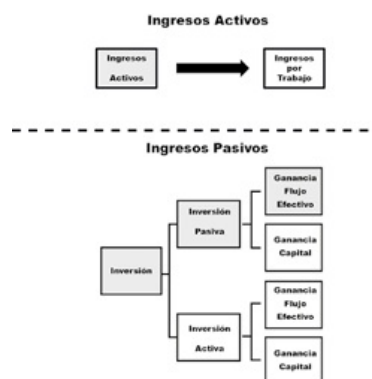
Tipos de Ganancias.

Las Inversiones te pueden dar dos tipos de Ganancias: Ganancias de Capital o Ganancias de Flujo de Efectivo.

Las Ganancias de Capital te generan una ganancia por la operación o por apreciación. Es decir, ganas dinero por la compra – venta o por incremento del valor de la inversión en el tiempo.

Las Ganancias de Flujo de Efectivo te generan un ingreso continuo.

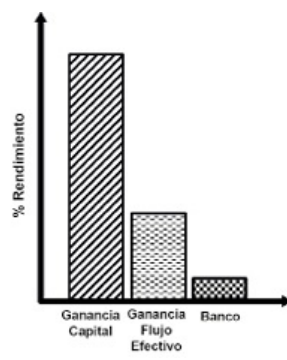
GRÁFICA 67: DIFERENCIAS DE INVERSIONES E INGRESOS.



Las Inversiones que dan Ganancias de Capital dan mejores rendimientos que las Inversiones que dan Ganancias de Flujo de Efectivo.

Lo que hacen normalmente los inversionistas es invertir primero en Inversiones que dan Ganancias de Capital para crecer su dinero para luego invertir en Inversiones que dan Ganancias de Flujo de Efectivo.

GRÁFICA 68: GANANCIA CAPITAL Y GANANCIA FLUJO EFECTIVO.



Los Ingresos Pasivos provienen de las Inversiones Pasivas (en las cuales no tienes que hacer prácticamente nada) que tienen una Ganancia de Flujo de Efectivo (como un sueldo mensual).

Para alcanzar la Libertad Financiera necesitamos Ingresos Pasivos.

ANÁLISIS DE INVERSIONES

Cuando te empieces a involucrar en el mundo de las inversiones, te darás cuenta que automáticamente vas a atraer a personas y empresas que están buscando inversionistas.

Todos te van a decir que su idea es extraordinaria y una maravillosa inversión.

Y la pregunta será:

¿Cómo distinguir una buena y una mala inversión?

Si quieres aprender a distinguir entre una buena y una mala inversión, necesitarás analizar las inversiones desde los ojos de un inversionista.

Para ello, existen nueve aspectos en lo que te tienes que enfocar como mínimo en cada inversión:

- 1. Tipo de Inversión y Ganancia.*
- 2. Rendimiento.*
- 3. Cómo se hace Dinero.*
- 4. Momento Adecuado.*
- 5. Riesgo de la Inversión.*
- 6. Costos y Gastos Involucrados.*
- 7. Cómo pagan los Rendimientos y Capital.*
- 8. Plazos Forzosos.*
- 9. Mínimo de Entrada.*

1. Tipo de Inversión y Ganancia.

¿Qué tipo de inversión es y qué tipo de ganancia me ofrece?

Lo primero que necesitas saber es si la Inversión es Activa y requiere involucramiento, o es Pasiva y no requiere tu involucramiento.

Adicionalmente necesitas saber si te ofrece una Ganancia de Capital o una de Flujo de Efectivo.

Esto es importante ya que si en tu estrategia de Libertad Financiera estás buscando una inversión que te permita incrementar tu capital pero que no requiera tu involucramiento, necesitarás una Inversión Pasiva con Ganancia de Capital.

En cambio si tu estrategia está en buscar una inversión que te permita tener flujo de efectivo y que no requiera de involucramiento, necesitarás una Inversión Pasiva con Ganancia de Flujo de Efectivo o Inversión de Ingresos Pasivos.

Cualquier alternativa fuera de tu estrategia no te funcionará. Así que considera este aspecto como el primer filtro.

2. Rendimiento.

¿Cuál es la tasa de rendimiento que ofrece la inversión? ¿Cuál es el premio que tendrás por invertir dinero en ese vehículo?

Este número es muy importante, sin embargo, no es el único que hay que considerar a la hora de analizar una inversión.

El rendimiento generalmente te lo dan anualizado o por el periodo de la operación, que pueden ser meses o años.

Para poder comparar el rendimiento de distintas inversiones lo que te recomiendo es anualizarlos.

3. Cómo se hace Dinero.

¿Cómo se hace dinero en esa inversión?

Este punto es crítico.

Por ejemplo, si inviertes \$10,000 en mi Negocio te daré 20% de rendimiento. Lo que haré con tus \$10,000 pesos, será comprar inventario para después venderlo en \$20,000; por lo tanto mi ganancia será de \$10,000. De mi ganancia será de donde te pagaré los rendimientos de \$2,000 pesos.

Me llegan muchas personas preguntando: “*Alejandro, me recomendaron invertir en este negocio, ¿tú qué opinas?*”.

Y lo que les contesto es: “*¿Cómo se hace dinero en ese negocio?*”

La mayoría de los que me preguntan no lo saben.

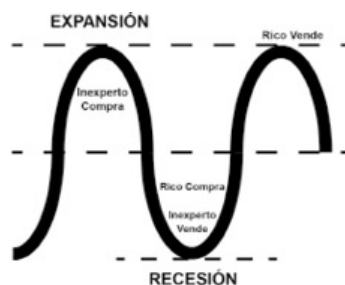
Recomendación: Si no sabes cómo se hace dinero en ese Negocio, no inviertas.

Más adelante me lo agradecerás y te evitarás fraudes.

4. Momento Adecuado.

¿Es el momento adecuado para entrar en esa inversión?

GRÁFICA 69: CICLOS ECONÓMICOS.



Como el ciclo de vida de un Negocio, hay ciclos económicos en los mercados y en las industrias.

Y ahí es donde la mayoría de los ricos se hacen más ricos. Existe un mercado para comprar y un mercado para vender.

Los inexpertos compran caro y venden barato, los inversionistas compran barato y venden caro.

5. Riesgo de la Inversión.

¿Cuál es el riesgo de esa inversión? ¿Y cuál es la probabilidad que eso ocurra?

Todas las inversiones tienen un riesgo, por muy seguras que sean.

Esto ayuda sobre todo cuando estás evaluando dos tipos de inversiones.

Por ejemplo: si tienes una inversión que te da un 15% de rendimiento y tienes un riesgo del 10% (o probabilidad de éxito del 90%), entonces tu rendimiento no es de 15% sino $15\% \times 0.90$ (90% de probabilidad) = 13.5%.

Por otro lado, si tienes una inversión que te da 30% de rendimiento y tienes un riesgo 60% (o probabilidad de éxito del 40%) entonces tu rendimiento no es de 30% sino $30\% \times 0.40$ (40% de probabilidad) = 12%

Por lo tanto, aunque la segunda opción aparentemente era mayor con un 30% de rendimiento, su alto riesgo hizo que terminara siendo menos conveniente que la primera opción.

Hablando de riesgo, un mensaje que quiero dejar claro es que el mayor riesgo de una inversión no es el de la inversión, es el de no saber lo que estás haciendo.

Hay inversionistas que invierten en inversiones “riesgosas” pero que al saber qué es lo que están haciendo disminuyen el riesgo al 90% y pueden capitalizar los altos rendimientos. Y también hay inversionistas que no saben qué es lo que están haciendo e invierten en inversiones de bajo riesgo, pero al hacer mal la ejecución, incrementan el riesgo de fracaso de la misma.

Por lo tanto el mayor riesgo no lo pone la inversión lo pones tú al saber o no saber qué es lo que estás haciendo.

6. Costos y Gastos Involucrados.

¿Cuáles son los costos y gastos involucrados con esa inversión?

Es importante verificar que los costos y gastos involucrados no sean mayores que el rendimiento. Y créeme, llega a suceder mucho.

Algunos costos y gastos involucrados que te puedo compartir para que los tomes como referencia son:

- *Impuestos.*
- *Costo de Gestión.*
- *Comisión de Venta.*
- *Comisión por Manejo de Cuenta.*
- *Costo por Transacción.*
- *Etcétera...*

7. Cómo Pagan los Rendimientos y Capital.

¿Cómo me pagan mis rendimientos?

¿Efectivo? ¿Depósito? ¿Cheque? ¿Necesito recogerlo en la empresa? ¿En el banco? ¿Necesito enviar una factura?

Es importante saber cómo te pagan los rendimientos de tu inversión porque pueden existir costos y gastos involucrados con los diferentes esquemas.

Y sobre todo, necesitas saber cómo es que te devuelven el capital invertido, es decir, cómo haces “Cash Out”.

8. Plazos Forzosos y Opcionales.

¿Cuáles son los plazos forzosos? ¿Cuáles son los plazos opcionales? ¿6 meses, 12 meses, 18 meses, 2 años, 3 años, 4 años, 10 años, 15 años, 20 años, 30 años? ¿Indefinido?

El plazo se deberá ajustar al horizonte de tiempo en el que no utilizarás ese dinero. Si quieres usar ese dinero para tu boda y te casas el siguiente año, no puedes meter tu inversión a un plazo de 10 años.

Una de las cosas que me preguntaría respecto a los tiempos largos, es: ¿puedo hacer más dinero yo si tengo el dinero en mis manos?, ¿o prefiero dárselo a alguien más a largo plazo para que haga más dinero con él y me dé un rendimiento “seguro”?

9. Mínimo de Entrada.

¿Cuál es el capital mínimo que necesito tener para invertir en ese vehículo?

Porque, por mucho que quieras y te interese un vehículo, hay algunos en los que podrás entrar con \$100 pesos, otros con \$10,000 pesos, otros con \$70,000 pesos, otros con \$1,500,000 pesos, y otros con más de eso.

Si te interesa el vehículo y no tienes el capital para invertir, entonces no puedes invertir. A menos que inviertas con dinero de alguien más.

Existen cinco áreas donde más millonarios se han vuelto millonarios y un área de inversión (de las más seguras) donde puedes invertir lo que tengas en tu cuenta de impuestos, respaldo y proyectos especiales mientras los gastas.

Áreas de Millonarios:

1. *Negocios o Empresas.*
2. *Bienes Raíces.*
3. *Bolsa de Valores.*
4. *Metales.*
5. *Propiedad Intelectual.*

Área Segura:

1. *CETES*

La mayoría de estas áreas te pueden dar tanto Ganancia de Capital como Ganancias de Flujo de Efectivo. Vamos a ver cada una de ellas.

1. *Negocio o Empresa.*

Un Negocio o Empresa es una máquina de hacer dinero, o al menos debería de serlo para que fuera una alternativa viable de inversión.

Puedes invertir en tu Negocio o en el Negocio de alguien más.

Si inviertes en tu Negocio, tu máquina de hacer dinero debería de estar sistematizada para que trabaje sin ti y te pague Ganancias de Flujo de Efectivo. Si decidieras vender tu Negocio tendrías Ganancias de Capital.

Si inviertes en el Negocio de alguien más puedes hacerlo como prestamista o como socio. Si eres prestamista, podrás tener Ganancias de Capital si el préstamo es por una ocasión y podrías tener Ganancias de Flujo de Efectivo si el préstamo es revolvente.

Si decides ser socio podrás tener Ganancias de Capital con el incremento del valor del Negocio y la venta del mismo y Ganancias de Flujo de Efectivo con el pago de dividendos.

Existen varios riesgos de invertir en un Negocio, algunas variables en las que yo me fijo antes de invertir en un Negocio es en la **Continuidad** y en la **Certeza**.

La **Continuidad** es la capacidad que tiene el Negocio de tener ingresos constantes de manera consistente. Cuando el Negocio es una máquina de hacer dinero sistematizada, es mucho más probable que así sea.

La **Certeza** tiene que ver con la capacidad del grupo de gestión o directivos de hacer una buena implementación. Lo importante no es la idea de Negocio o la proyección de ventas, es la capacidad de los directivos para hacerla realidad.

2. *Bienes Raíces.*

Los Bienes Raíces son tierra y ladrillos. En los seminarios presenciales escucho continuamente:

“El dinero hay que enterrarlo”.

Es decir, hay que invertirlo en bienes raíces.

Dos de las razones por las que muchas personas prefieren los bienes raíces es porque con el tiempo incrementan su valor, que no es del todo cierto (hay lugares donde el valor del inmueble se deprecia), y porque es una inversión tangible. Es decir, puedes ver tu inversión y pararte sobre ella.

La manera en que se hace dinero con los bienes raíces es comprando barato y vendiendo a precio de mercado o rentando. Si compras y vendes, tendrás una Ganancia de Capital. Si rentas el bien raíz tendrás una Ganancia de Flujo de Efectivo.

Dos de los principales riesgos de ésta área de inversión son que el bien raíz es poco líquido, es decir, que no la puedes convertir en dinero líquido; y que si llega a existir un problema de seguridad en la zona, el bien raíz bajará su valor.

La pregunta obligada es: ¿mi casa es una inversión?

La respuesta es: normalmente, no.

Una inversión es la compra de un Activo que planeas vender en un futuro con una ganancia de por medio.

Por lo tanto, si compras una casa para vivir, y no la planeas vender para obtener una ganancia, entonces no es una inversión. Una casa es un activo que te genera gasto. Hay que limpiarla y mantenerla para que puedas vivirla.

3. Bolsa de Valores.

La Bolsa de Valores es una organización que facilita la compra-venta de valores, entre ellas las acciones y múltiples instrumentos de inversión como fondos, divisas, materias primas, derivados, bonos, etc.

En esta área de inversión puedes tener tanto Ganancias de Capital como de Flujo de Efectivo. Las de Capital se dan con la compra-venta de valores. Por ejemplo, compra- venta de acciones, que son pedacitos de una empresa. Y con ese mismo ejemplo de las acciones, la Ganancia en Flujo de Efectivo la generas cuando compras una acción, la conservas y te pagan dividendos.

El principal riesgo es no saber qué es lo que estás haciendo, motivo por el cual muchos autores te recomiendan no invertir en directo, sino a través de la asesoría de una Casa de Bolsa.

Sin embargo, yo pienso distinto. Lo menos riesgoso es aprender a invertir y tomar tus propias decisiones.

4. Metales.

Principalmente oro, plata, platino.

Antes el valor de una divisa estaba respaldado en oro, lo cual hacía que los países solo pudieran imprimir tantos billetes como pudieran respaldar con oro. Pero ahora, eso ya es cosa del pasado y por eso escuchas que los países imprimen e imprimen billetes.

La manera que se hace dinero con los metales es a través de compra-venta. Las monedas conmemorativas tienen una gran diferencia entre el precio de compra y el precio de venta por lo que su ganancia se ve a mediano y largo plazo.

Los metales son contra-cíclicos en las crisis. Razón por la cual la gente rica se respalda en ellos.

En caso de que decidas adquirir y conservar la pieza del metal, el riesgo está en la seguridad del mismo y en el cuidado adecuado para que no pierda su valor.

5. Propiedad Intelectual.

Es la exclusividad que te da la ley por un periodo de tiempo, para comercializar tu invención o autoría. En esta área puedes encontrar patentes, marcas y derechos de autor. Por ejemplo, un libro como el que estás leyendo ahora.

La manera en que se hace dinero con propiedad intelectual es a través de regalías que te generan Ganancias de Flujo de Efectivo. Es decir, tramito los derechos de autor de mi libro, se lo doy a una editorial para que lo comercialice y de cada libro que se venda, me dan un porcentaje como regalía.

Otra forma es a través de compra-venta de los derechos para su explotación.

Los dos principales riesgos son: el primero, que hayas seleccionado una mala alianza de Negocios para que comercialice tu propiedad intelectual. El segundo, la piratería que disminuye el precio el cual estarían dispuestos los clientes a pagar por el producto original.

+1. CETES.

Los CETES son Certificados de la Tesorería. El gobierno los utiliza como un esquema de financiamiento, por lo tanto entra en el rubro de instrumentos de deuda.

El riesgo de este instrumento es muy bajo, ya que está respaldado por el gobierno. El gobierno tendría que irse a la quiebra para que dejara de pagar.

El rendimiento que te dan los CETES usualmente se encuentra por arriba de lo que te dan los bancos. Puedes invertir desde \$100 pesos en internet en la página www.cetesdirecto.com en periodos mensuales, trimestrales, semestrales y anuales. Tiene un rubro para que los niños inviertan.

CETES puede ser un buen lugar para invertir el dinero que estás acumulando para ser gastado en el mediano y largo plazo.

En caso de que seas primerizo en las inversiones te recomiendo iniciar con CETES. Definitivamente no es el vehículo que más rendimiento da, pero es de lo más seguro que puedes encontrar, para comenzar a experimentar el mundo de las inversiones.

Múltiples Fuentes de Ingresos.

En el área del dinero, lo más riesgoso es tener una sola Fuente de ingresos. Es por eso que la gente rica construye múltiples Fuentes de ingreso.

GRÁFICA 70: MÚLTIPLES FUENTES DE INGRESOS.



Y con esto no me refiero a múltiples Empleos, me refiero a una Fuente de Ingresos Activos, más múltiples Fuentes de Ingresos Pasivos, o ingresos derivados de tus inversiones.

Todo comienza con tu primera inversión.

Y después de eso el juego de las inversiones trata de hacer continuamente 2 cosas:

1. Crear nuevas Fuentes de Ingresos Pasivos (al menos una nueva cada año).
2. Incrementar el rendimiento promedio que te da tu grupo de inversiones o portafolio de inversiones.

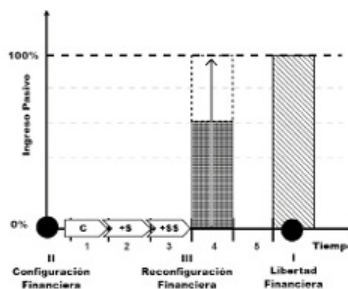
En resumen, para invertir tu dinero y generar suficientes Ingresos Pasivos para alcanzar la Libertad Financiera, necesitas distinguir entre los tipos de inversiones y los tipos de ganancias, evaluar las distintas alternativas desde los ojos de un inversionista, comenzar a invertir y seguir haciéndolo hasta llegar a tu meta.

GRÁFICA 71: MAPA RIQUEZA.



En este paso construimos Activos (Vehículos de Inversión) para incrementar tus Ingresos por Inversiones, enfocándonos principalmente en los Ingresos Pasivos.

GRÁFICA 72: INVIERTE.



En este paso nos enfocamos a construir y edificar a través de nuestras inversiones para generar Ingresos Pasivos.

5 PASOS PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

PASO 5: POTENCIA

“Si quieres potenciar tus resultados financieros, necesitas ser como el banco y no como el que le da su dinero al banco.”

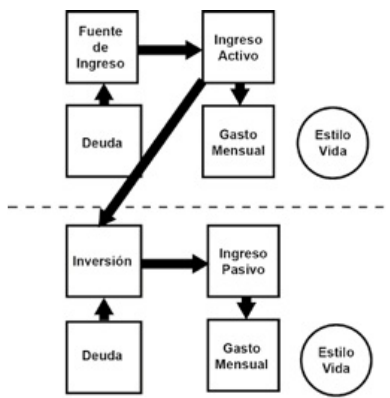
Alejandro Saracho

Deuda expansiva

Estrategias para potenciar dinero

El quinto Paso para alcanzar la Libertad Financiera se llama Potenciar. Por lo tanto, te enseñaré cómo maximizar tus resultados financieros utilizando Reinversión y Deuda.

GRÁFICA 73: SECUENCIA.



Primero clarificaremos lo que es la deuda expansiva. Luego revisaremos el costo del dinero. Finalmente, te enseñaré tres estrategias para potenciar tu dinero.

Una de las cosas que más me preguntan Dueños de Negocio y emprendedores es: “Alejandro, me ofrecen un préstamo de X cantidad de dinero, ¿lo tomo, o no?”

Y mi respuesta siempre es: “*depende*”.

Depende para qué lo vas a usar, porque dependiendo de eso, puede ser una Deuda Expansiva o una Deuda Destructiva.

En el Tercer paso: Administra, hablamos de la Deuda Destructiva, y dijimos que cuando utilizas la Deuda para pagar tus Gastos genera un Ciclo Destructivo de Riqueza.

GRÁFICA 74: CICLO DESTRUCTIVO.



Ahora hablaremos de la Deuda Expansiva, y la forma en que esta puede potenciar el Ciclo Expansivo de Riqueza.

GRÁFICA 75: CICLO EXPANSIVO.



Costo del Dinero.

Una de las cosas que tienes que conocer para Potenciar tus Resultados Financieros es el costo del dinero.

El costo del dinero lo fijan las tasas de interés.

Las tasas de interés se mueven de acuerdo al riesgo y a la ley de la oferta y la demanda.

El riesgo será mayor o menor dependiendo de las posibilidades que tengas de devolver el dinero más los intereses. A mayor riesgo, mayores tasas. A menor riesgo, menores tasas.

Las instituciones financieras que otorgan préstamos a las personas o empresas a las cuales no les presta el banco, manejan préstamos con mayor riesgo, por lo tanto sus tasas son de las más altas del mercado.

Por otro lado, a nivel ley de la oferta y la demanda, a mayor disponibilidad de dinero para préstamo, menor será la tasa y a menor disponibilidad de dinero, mayor será la tasa.

La disponibilidad del dinero la gestiona el Banco de México y utiliza las tasas de interés para fines macroeconómicos.

Una tasa alta fomentará el ahorro, por lo tanto habrá menos dinero circulando, disminuirá el consumo y frenará la inflación (aumento de precios). Una tasa baja fomentará los préstamos y la circulación del dinero para estimular el consumo y la economía.

Si una persona o empresa pide dinero prestado, tendrá que pagar el costo del mismo que es la tasa de interés.

ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR DINERO

E1: REINVIERTE TUS RENDIMIENTOS

Si quieres potenciar tu dinero, necesitas entender lo que Albert Einstein llamó “La Fuerza Más Poderosa de Nuestra Sociedad para la Creación de Riqueza”.

¿A qué se refiere?

Al interés compuesto.

Es decir, el interés sobre el interés, sobre el interés (el cual los bancos entienden muy bien) o en otras palabras, la reinversión de las ganancias.

Hay personas y empresas que tienen ganancias y se las gastan y hay personas y empresas que tienen ganancias y las reinvierten. La diferencia al final, es sumamente representativa.

La gente rica cree firmemente en la reinversión, ellos están conscientes que todo dinero que sale de la empresa se evapora y todo el dinero que se reinvierte se multiplica.

GRÁFICA 76: INTERÉS SIMPLE – INTERÉS COMPUESTO.

Año	Capital	Interés	Ganancia
1	10,000	10%	1,000
2	10,000	10%	1,000
3	10,000	10%	1,000
4	10,000	10%	1,000
5	10,000	10%	1,000
6	10,000	10%	1,000
7	10,000	10%	1,000
8	10,000	10%	1,000
9	10,000	10%	1,000
10	10,000	10%	1,000
11	10,000	10%	1,000
12	10,000	10%	1,000
13	10,000	10%	1,000
14	10,000	10%	1,000
15	10,000	10%	1,000
			15,000

Año	Capital	Interés	Ganancia
1	10,000	10%	1,000
2	11,000	10%	1,100
3	12,100	10%	1,210
4	13,310	10%	1,331
5	14,641	10%	1,464
6	16,105	10%	1,611
7	17,716	10%	1,772
8	19,487	10%	1,949
9	21,436	10%	2,144
10	23,579	10%	2,358
11	25,937	10%	2,594
12	28,531	10%	2,853
13	31,384	10%	3,138
14	34,523	10%	3,452
15	37,975	10%	3,797
			31,772
			112%

Por ejemplo, si nuestro capital fuera de \$10,000 pesos y lo invirtiéramos al 10% anual, al final del primer año tendríamos \$10,000 de capital, más \$1,000 de intereses.

Si invirtiéramos de la misma manera durante 15 años y nos gastáramos todos los años nuestros intereses, al final del año 15 tendríamos \$11,000 de capital (incluyendo los intereses del último año) y en los 15 años habremos recibido de intereses \$15,000 pesos.

Si invirtiéramos de la misma manera durante 15 años, pero en lugar de gastarnos los intereses los reinvirtiéramos, la historia sería distinta. Al final del año 15 tendríamos \$41,772 de capital (incluyendo los intereses del último año) y en los 15 años habremos recibido de intereses \$31,772 pesos.

Es decir, en este ejemplo donde te gastas los intereses, iniciaste con una inversión de \$10,000 pesos y al final de los 15 años te vas con \$11,000. En el ejemplo de la reinversión, iniciaste con \$10,000 pesos y al final de los 15 años te vas con \$41,772 (crecimiento de 318%).

¿Cómo implementar la estrategia?

Primero, clarifica el dinero que recibes como rendimiento de tus inversiones y la cantidad que utilizas para gasto. Luego, encuentra una Fuente de ingresos diferente que pague los gastos que cubrías con tus rendimientos. Finalmente, reinvierte tus rendimientos.

Nuevamente, cuando la gente no sabe qué hacer con el dinero, se lo gasta, cuando sabe qué hacer con él lo invierte y lo reinvierte.

ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR DINERO

E2: PIENSA COMO BANCO Y GANA DINERO CON DINERO DE OTRAS PERSONAS

En el segundo Paso: Gana, hablamos de tres tipos de Apalancamiento:

- 1. Simple*
- 2. Compuesto*
- 3. Complementario.*

Existe un cuarto tipo de apalancamiento que se llama:

Apalancamiento Financiero.

Una de las principales habilidades de la gente rica, recae en el Apalancamiento Financiero, son expertos haciendo dinero con Dinero de Otras Personas (DOP).

Lo primero que necesitas para ganar dinero con dinero de alguien más es pensar como banco y no como la gente que le da dinero al banco.

¿Qué es lo que hace el banco?

Te pide tu dinero para darte un 3% “seguro” de rendimiento anual. Cuando le das tu dinero “seguro”, el banco presta o invierte tu dinero al 30% anual.

Al final del plazo, el banco te paga tu 3% “seguro” y se gana con tu dinero un jugoso 27%.

Y en este tipo de “inversión segura”, lo único que es seguro es que pierdas dinero porque, si le descuentas la inflación de un 4% a ese flamante 3%, terminas en -1%. Esto es, con menos dinero de lo que empezaste.

¿Brillantes los bancos? Sí.

¿Puedes hacerlo tú también? Sí.

Lo único que tienes que hacer es pensar como banco y no como la gente que le da dinero al banco.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, necesitas conocer vehículos de inversión que generen rendimientos superiores a los del mercado.

En nuestros seminarios especializados le enseñamos a los asistentes cuáles son los vehículos de inversión donde invierte la gente rica.

Después, es importante verificar con tu propio dinero que el vehículo es confiable y que te paga lo que te dice que te paga.

Finalmente, puedes ofrecer a otras personas la oportunidad de obtener mejores rendimientos por su dinero de lo que da el banco.

Por ejemplo, supongamos que encuentras un vehículo comprobado que te genera 12% anual y sabes que el banco te da un 3% anual. Puedes llegar con tu vecino que tiene estacionados \$100,000 pesos en el banco y ofrecerle el doble de lo que da el banco, es decir, un 6% anual (superior a la inflación).

Si tu vecino acepta, todos ganan. Tu vecino se lleva \$6,000 pesos de rendimiento (el doble de lo que le da el banco) y tú te llevas otros \$6,000 pesos por intermediación y por conocer el vehículo de inversión de rendimientos superiores a los del mercado.

ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR DINERO

E3: OPERA TU NEGOCIO CON DINERO DE OTRAS PERSONAS

Una de las formas de potenciar los resultados financieros de tu empresa o Negocio es operando con dinero de otras personas.

Hay dos formas de hacerlo:

- 1. Márgenes Altos.
- 2. Cobrando Antes - Pagando Después.

1. Márgenes Altos.

Octavio es un carpintero y le hicieron un pedido para hacer una recámara, la recámara la vende en \$10,000 pesos y el pago se hará contra entrega.

Una vez cerrado el trato, Octavio va a una institución financiera a pedir un préstamo de \$5,000 pesos por un mes para comprar materia prima y pagar la mano de obra de la fabricación del inmueble. Por el préstamo le cobran el 5% al mes. Es decir, $\$5,000 \times 0.05$ (5% de interés) = \$ 250 pesos.

Durante el mes fabrica el inmueble y al final del mes lo entrega, cobra los \$10,000 pesos y paga el préstamo.

Al terminar la operación los números quedan así.

GRÁFICA 77: CARPINTERÍA.

+	Activo	Entrada	+
	0	Venta 10,000	
-	Pasivo	Salida	-
	0	Fabricación 5,000 Crédito 250	
=	Riqueza Neta	Flujo Efectivo Neto	=
	0	+ 4,750	

¿Qué es lo que sucedió aquí?

Octavio utilizó dinero de alguien más para generar dinero.

Aquí quiero destacar que Octavio fue a pedir el préstamo hasta que había cerrado el trato y el precio del inmueble. El margen de utilidad era suficientemente alto como para pagar el interés y su ganancia por la venta.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, necesitas conocer el costo de las alternativas de crédito que tienes, el margen de tu producto/servicio y el tiempo en el que se concretará la venta. Luego, necesitas asegurarte que tu utilidad va a ser capaz de pagar el crédito y además darte un beneficio económico. Finalmente, necesitas implementar la operación en la institución de crédito, en la fabricación de tu producto/servicio y en el cobro del mismo.

2. Cobrando Antes – Pagando Después.

Una de las formas en que puedes financiar la operación de tu Negocio es con dinero de una institución financiera. Si eliges esta forma tendrás que pagar el costo del dinero o intereses del préstamo.

Otra forma en que puedes financiar la operación de tu Negocio es financiándote de tus clientes y proveedores. En este esquema no pagas intereses.

Lo único que tienes que hacer es diseñar tu esquema de cobros y pagos, y asegurarte que cobras antes y que pagas después.

Los supermercados entienden bien este esquema. Los clientes les pagan de inmediato y ellos pagan a sus proveedores, en promedio 90 días después. Por lo tanto, tienen 90 días el dinero de sus proveedores para financiar su operación con él.

Pantalones S.A. vende pantalones a Supermercado S.A. Le hicieron un pedido por \$1,000,000 de pesos para surtir a inicios del siguiente mes. El pago será 90 días después.

Entonces, Pantalones S.A. compra materia prima, fabrica y surte el pedido a inicios del Mes 2. El costo para Pantalones S.A. es de \$600,000 pesos.

Supermercado S.A. vende todos los pantalones de contado y recibe \$1,400,000 (\$1,000,000 de costo + \$400,000 de ganancia). Puesto que tiene tres meses para pagarle a Pantalones S.A., ese dinero lo usa para pagar su operación. Le hace un pedido nuevamente por \$1,000,000 de pesos.

GRÁFICA 78: FINANCIAR OPERACIÓN CON PROVEEDORES.

SUPERMERCADO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
ENTRADAS		1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000
SALIDAS		0	0	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
EFFECTIVO		1,400,000	1,400,000	400,000	-400,000	-400,000	-400,000	-400,000
ACUMULADO	0	1,400,000	2,800,000	3,200,000	3,600,000	4,000,000	4,400,000	4,800,000

PANTALONES SA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
ENTRADAS	0	0	0	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
SALIDAS	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
EFFECTIVO	-600,000	-600,000	-600,000	400,000	-400,000	-400,000	-400,000	-400,000
ACUMULADO	-600,000	-1,200,000	-1,800,000	-1,400,000	-1,000,000	-600,000	-200,000	200,000

Si vemos en la gráfica, Supermercado S.A. en todo momento tiene dinero de alguien más para pagar su operación y Pantalones S.A. se vuelve el banco de Supermercado S.A. en toda la operación. Pantalones S.A. recibe el primer pago en el Mes 4 pero no llega al punto de equilibrio hasta el Mes 8.

Este es un ejemplo sencillo de cómo las empresas se pueden financiar de sus clientes y proveedores, cobrando a sus clientes antes y pagando a sus proveedores después.

La pregunta es: ¿En qué lado te encuentras ahora? ¿Del lado del supermercado o del lado del proveedor?

Si estás del lado del proveedor, una de las cosas que puedes hacer es trasladar los días de pago a tus proveedores y otra es utilizar un servicio de factoraje.

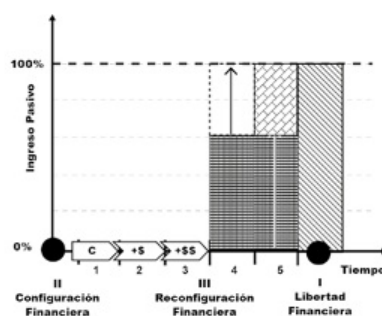
(Algunas instituciones financieras ofrecen el servicio de factoraje. En este servicio la institución te paga la factura por anticipado y te carga una comisión. Para conocer más de esta alternativa te puedes informar en la página de la CONDUSEF).

Si estás del lado del supermercado, ¡felicidades! Si no, serás el banco de alguien más y puedes terminar en la quiebra.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, necesitas conocer los días de cobro que tienes con tus clientes y los días de pago que tienes con tus proveedores. Luego, necesitas diseñar un esquema en el que siempre cobres antes y pagues después. Después, necesitas negociar con tus proveedores o buscar proveedores nuevos que cumplan con el esquema y ajustar tu esquema de cobros o buscar otro Cliente de Valor que se ajuste al esquema. Finalmente, necesitas implementar tu esquema siempre consciente que el dinero que tienes en la bolsa, no te pertenece, solo está en tu bolsa por un periodo de tiempo.

GRÁFICA 79: POTENCIA.



En este último paso nos enfocamos a potenciar nuestros resultados financieros para alcanzar más rápido la Libertad Financiera.

CUARTA PARTE

Y AHORA, ¿QUÉ SIGUE?

IMPLEMENTACIÓN

RECURSOS RECOMENDADOS

CERTIFICADO BONO ESPECIAL

Resultados reales o en potencia

Desarrolla un plan implementable

Recursos recomendados

Certificado bono especial

RESULTADOS REALES O EN POTENCIA

Después de impartir conferencias presenciales y/o en línea sobre Introducción a Reconfiguración Financiera, suelo recibir correos con preguntas sobre finanzas o negocios, correos solicitando alguna asesoría y en ocasiones correos de personas que me comparten su situación financiera con frustración o incredulidad.

Estos últimos suelen decir: *“Alejandro, he leído el libro de este autor y el libro de este autor, y el libro de este autor sobre éxito financiero y mis finanzas siguen igual. Se me hace que los conceptos no sirven”...*

Y mi respuesta suele ser: *“¿Qué conceptos de los que has leído has implementado al 100%?”*

En ocasiones me responden: *“ninguno”* y en otras, ni siquiera me responden.

En realidad, no es que los conceptos y estrategias no sirvan, lo que sucede es que únicamente sirven si haces algo con ellos.

La mayoría de las personas que estudian y se capacitan, generan una gran cantidad de conocimiento y de resultados en potencia, el problema es que si no hacen algo con ellos, la mayoría de las veces se quedan como resultados en potencia.

Lo que transforma los resultados en potencia en resultados reales, es la implementación.

DESARROLLA UN PLAN IMPLEMENTABLE

Para desarrollar un Plan Implementable, lo primero que necesitamos es claridad de dónde estamos y a dónde vamos.

Al inicio del libro definimos con los Gastos Mensuales el Número de Libertad Financiera, que posteriormente simplificamos y diagnosticamos con el Mapa de Riqueza la Situación Actual.

Supongamos que en el ejercicio de Gastos Mensuales te salió que necesitabas \$50,000 pesos al mes para pagar tu Estilo de Vida, pero que después de simplificarlo te diste cuenta que únicamente necesitabas \$35,000 pesos al mes.

Supongamos que el diagnóstico de tu Situación Actual dice que generas \$10,000 pesos al mes de Ingreso Pasivo, proveniente de un departamento que compraste y que estás rentando.

Por lo tanto, si tienes \$10,000 de Ingreso Pasivo y necesitas \$35,000, te quedan por cubrir \$25,000. Es decir, tienes cubierto el 28.5% y te falta el 71.5% del total.

Para *conectar los puntos* con los pasos para Alcanzar la Libertad Financiera es lo mismo. Es necesario utilizar indicadores de Ingreso Pasivo, actividades y tiempos. Los periodos que te recomiendo para dar seguimiento son: 1 semana, 15 días, 1 mes, 2 meses, 3 meses, 6 meses, 1 año, 2 años y 3 años.

Si haces lo que te digo que tienes que hacer deberías de alcanzar la Libertad Financiera en tres años, o menos. Todo dependerá de la estructura de tu Mapa de Riqueza, de tu Configuración Financiera y de tu implementación.

Aprende Todo lo Relacionado con el Tema y Acelera tus Resultados.

Uno de los hábitos más importantes de la gente rica es el hábito del aprendizaje continuo.

La gente pobre dice: *“Que estudien los que no saben”*. La gente rica dice: *“Qué más puedo aprender sobre este tema”*.

Las personas que generan resultados acelerados, invierten gran parte de su tiempo en aprender todo lo que pueden aprender sobre un tema. Leen libros, artículos, asisten a seminarios, cursos, talleres, conferencias, expos, e interactúan con más personas interesadas en el mismo tema.

Se educan para volverse expertos.

Y la razón por la que lo hacen es porque continuamente quieren llegar al siguiente nivel de éxito.

Una vez que llegan a un nivel, buscan cómo llegar al siguiente nivel. Y saben que la mejor forma de llegar al siguiente nivel es aprendiendo todas las formas que hay para llegar al siguiente nivel.

SEMINARIO INTENSIVO EN RECONFIGURACIÓN FINANCIERA

(INCLUYE BONO ESPECIAL)

El Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera es un seminario de tres días donde podrás expandir y profundizar lo aprendido en este libro para acelerar tus Resultados Financieros.

Utilizamos Tecnologías de Transformación Acelerada (TTA), el 80% de tiempo estarás viviendo y simulando la experiencia y el 20% estarás aprendiendo teoría aplicada a la experiencia.

Algunas de las cosas que descubrirás son:

- Un sistema paso a paso para alcanzar la Libertad Financiera y tener la opción de dejar de trabajar.
- La herramienta financiera que necesitas dominar y cómo utilizarla para tomar decisiones correctas el 99% de las veces.
- Estrategias específicas para duplicar, triplicar, cuadruplicar y hasta quintuplicar tu generación de ingresos.
- Cuáles son los vicios ocultos en tu forma de gastar que te pueden llevar a la quiebra.
- Un sistema de administración de dinero sencillo e implementable a nivel personal, pareja y negocio.
- De 15 a 20 vehículos de inversión que te permitirán generar múltiples Fuentes de Ingreso.
- El secreto de los ricos para generar dinero sin dinero.

...¡Y muchas cosas más!

Al terminar el seminario sabrás cómo pensar, ganar, administrar, invertir y potenciar tu dinero como la gente rica y cómo implementar lo aprendido para comenzar a generar resultados inmediatos.

Bono Especial :

Como recompensa por leer este libro y dar un paso más hacia tu Transformación Financiera, te daremos de regalo un Bono Especial. El Certificado y los detalles los podrás encontrar al final del libro.

Garantía:

Si al final de los tres días sientes que no transformamos tu manera de ver y de manejar el dinero, te regresamos el 100% de tu inscripción.

Testimonios:

“El seminario me dejó grandes aprendizajes de temas financieros que antes creía haber aprendido pero de manera aislada y teórica. Reconfiguración Financiera me conjuntó todos los conceptos

realmente importantes de una manera amena y con impacto para que pueda aplicarlos en mi vida diaria. Estoy seguro que me han reconfigurado de manera positiva y seré libre financieramente. Gracias”.

A.C., México

“Me gustó que lo que nos comparten lo tienen probado, también que hacen dinámico el curso, y les recomendaría a las demás personas que vinieran para fomentar una educación financiera ya que México carece mucho de ella”.

S.L., México

“En este seminario disfruté con emoción el cambio de actitud generado en mí, a través del trabajo conjunto con mis compañeros y de las agradables dinámicas presentes a lo largo del mismo. Sin embargo, lo más importante para mí, ha sido descubrir que detrás de todo esto, está un método y una lógica de tipo científica, que sin duda me hará prosperar en mis finanzas y mis negocios”.

H.L., México

“Me gustó que aprendí muchas herramientas de forma sencilla y práctica para el manejo de mi dinero. Es el viaje de tres días más enriquecedor que he tenido en mi vida”.

D.T., México

Para inscribirte y apartar tu lugar, envía ahora un correo a Registro@ReconfiguracionFinanciera.com o llama ahora al 55-44-05-48 /55-73-82-67 /63-90-08-51, solicita tu mecánica de inscripción y, ¡prepárate para transformar tu futuro financiero, ya!

SEMINARIOS ESPECIALIZADOS PARA EL ÉXITO FINANCIERO Y ÉXITO DE VIDA

Escuela Inteligente de Negocios.

En **Escuela Inteligente de Negocios** aprenderás cómo convertir cualquier Negocio en una máquina de hacer dinero.

En el Seminario de tres días te enseñaremos a pensar como Dueño de Negocio, a desarrollar un sistema y una estructura para que tu Negocio dependa de ellas en lugar de que dependa de ti y a coordinar tu Negocio a través de un tablero de control.

Escuela Inteligente de Negocios está diseñada para emprendedores, Dueños de Negocios, empresarios que estén interesados en tener más ingresos y más tiempo en sus vidas.

Marketing y Ventas de Alto Impacto.

En **Marketing y Ventas de Alto Impacto** aprenderás cómo maximizar tus ventas con un mínimo de inversión y esfuerzo.

En el seminario de tres días descubrirás cómo encontrar a los clientes que pagan los mejores precios y que ya te están buscando, cuáles son las estrategias de marketing más poderosas y efectivas, cómo diferenciar tu producto/servicio y crear una oferta irresistible, cómo desarrollar promocionales que anclen a tu consumidor y cómo duplicar tus ingresos anticipando y manejando objeciones como un experto.

El programa está diseñado para emprendedores, dueños de Negocios, empresarios que estén interesados en llevar sus negocios al máximo crecimiento.

Libertad Financiera.

En **Libertad Financiera** aprenderás a invertir en vehículos donde invierte la gente rica para alcanzar la Libertad Financiera en el mundo real.

En el seminario de tres días descubrirás cuál es tu configuración en las inversiones y cómo reconfigurarla para el éxito financiero, cuáles son los vehículos de inversión más atractivos del mercado, cuáles son las inversiones que pagan Ingreso Pasivo todos los meses y cuáles son las inversiones que te protegen de las crisis económicas.

El programa está diseñado para emprendedores, dueños de negocios, empresarios que estén interesados en construir un arsenal de inversiones de alta rentabilidad y bajo riesgo.

Direcciones de Vida.

En **Direcciones de Vida** aprenderás cómo vivir tu vida haciendo lo que te apasiona.

En el programa de tres días descubrirás tu verdadera pasión y talentos personales, clarificarás tu propósito y dirección de vida, definirás tu visión personal con la grandeza que te corresponde, y trazarás tu ruta de éxito para generar abundancia económica y servir masivamente a los demás.

Direcciones de Vida está diseñado para personas que quieren descubrir, clarificar o confirmar su camino, personas que llegan a sentir que viven en automático o personas que sienten que están viviendo la vida de alguien más en lugar de la suya.

RECURSOS DEL LIBRO

Diagnóstico Configuración Financiera.

Contesta una serie de preguntas y recibe un diagnóstico de los cimientos de tu Configuración Financiera. Recuerda que tus cimientos te llevan a tomar decisiones, tus decisiones te llevan a tomar acción y posteriormente a generar resultados.

Realízalo Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/Diagnostico

Modela a la Gente Rica.

Recibe mensualmente un boletín con lo que puedes modelar de los hombres más ricos del mundo a nivel personal y profesional.

Suscríbete Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com

Presupuesto Mensual.

Llena tu Presupuesto Mensual para conocer los Gastos de tu Estilo de Vida y tu Número de Libertad Financiera.

Descárgalo Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/presupuesto-mensual

Mapa de Riqueza.

Utiliza tu Mapa de Riqueza para conocer la Estructura de tus Finanzas y para tomar decisiones financieras correctas que te lleven a crecer tu Riqueza Neta y tu Flujo de Efectivo Neto.

Descárgalo Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/mapa-de-riqueza

101 Formas para Simplificar.

Simplifica tus Gastos Mensuales para obtener tu Número de Libertad Financiera utilizando 101 Formas para Simplificar.

Descárgalo Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/101-formas-para-simplificar

Comparador de Supermercado Profeco.

Realiza tu lista de supermercado y compara los precios para saber en qué supermercado te saldrá más barato.

Ingresa Gratis a:
www.profeco.gob.mx/Precios/canasta/Default.aspx

Programas en Audio

Reconfigurando tu Mente.

Reconfigurando Tu Mente es un sistema de transformación acelerada con tecnologías de alta vibración para implantar nuevos programas en tu subconsciente y potencializar tu éxito financiero.

El secreto para crear nuevos programas en tu subconsciente es la repetición. **Reconfigurando Tu Mente** te permite implantar programas de éxito financiero con una repetición de 34,000 veces por hora.

Adquiere tu CD Reconfigurando Tu Mente en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/catalogo-de-programas/reconfigurando-tu-mente

Salir de Deudas.

Salir de Deudas es un programa que en sólo 5 pasos te ayudará a acelerar tu proceso para salir de deudas:

1. Clarificar tu situación.
2. Simplificar tu vida.
3. Disminuir intereses.
4. Pagar más rápido.
5. Generar dinero extra.

El programa incluye audio y herramientas.

Adquiere tu CD **Salir de Deudas** en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/catalogo-de-programas/salir-de-deudas

Administración del dinero 7+1

Administración del Dinero 7+1 es un programa que te enseñará cómo generar el hábito de la Administración del Dinero. El audio incluye explicación y aplicación de las cuentas, ejemplos y preguntas más frecuentes.

El programa incluye audio y herramientas.

Adquiere tu CD **Salir de Deudas** en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/catalogo-de-programas/administracion-del-dinero

Libros Recomendados que te ayudarán a profundizar sobre éxito financiero:

- Piense Y Hágase Rico (Napoleón Hill)

- El Millonario De Al Lado (Thomas J. Stanley y William D. Danko)
- El Dinero Es Mi Amigo (Phil Laut)
- 21 Leyes Absolutamente Inquebrantables Del Dinero (Brian Tracy)
- Los Secretos De La Mente Millonaria (T. Harv Eker)
- How To Be Rich (J. Paul Getty)
- No B.S. Wealth Attraction In The New Economy (Dan S. Kennedy)
- The Millionaire Maker. (Loral Langemeier)

MI PLAN PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

Escribe tus primeras tres metas

¿Qué es lo que vas a hacer?

¿Cómo lo vas a hacer?

¿Cuándo lo vas a hacer?

La presente edición digital se realizó
en la ciudad de México en el mes
de junio del año 2014.
Y estuvo a cargo de



BONO ESPECIAL



SEMINARIO INTENSIVO EN:
RECONFIGURACIÓN FINANCIERA

Como recompensa por leer este libro y por dar el primer paso hacia tu Libertad Financiera, Abundantia Training y Alejandro Saracho te otorgan un Bono Especial de \$500 pesos de descuento para asistir presencialmente al Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera de 3 días y ¡Acelerar, de una vez por todas, tu proceso de Transformación Financiera.

Para solicitar la mecánica de inscripción envía un correo a Registro@ReconfiguracionFinanciera.com o llama a los teléfonos 55-44-05-48 / 55-73-82-67 / 63-90-08-51, y proporciona el código LRF1MM con tus datos.

Para hacer válida esta promoción, será necesario que te presentes con tu libro en la mesa de registro el día del evento.



**ABUNDANTIA
TRAINING**