

Los cinco principios de las finanzas personales

Que nada es gratis y que los precios dependen de percepciones subjetivas son dos de estos postulados que rigen la relación del ser humano con el dinero.

Estos principios se asemejan a leyes físicas: siempre se cumplen pues forman parte de la esencia del ser humano.

A ellos se ha llegado después de la observación, el análisis y la comprensión de las circunstancias que rodean el mundo del dinero y al comprenderlos se puede entender el porqué y el cómo de los eventos relacionados con el tema del dinero.

"A veces estos eventos y sus causas son mucho más sencillos de lo que nos imaginamos; o al menos sus principios fundamentales que facilitan nuestra comprensión si nos son explicados correcta y claramente al comienzo mismo de nuestra expedición o viaje por un país desconocido", señala Franklin Coelho, experto en finanzas personales.

Para la persona común, entender estos principios será el primer gran paso en el camino hacia su supervivencia financiera. Luego continuará en la ruta que le permitirá su consolidación y éxito económico.

Postulado 1. El dinero vale más hoy que mañana.

¿Por la inflación? No solo por la inflación. Sabemos que existe, que es el deterioro en la capacidad adquisitiva del dinero, causado por su emisión indiscriminada que a su vez es causa de un incremento de precios sostenidos en el tiempo. Pero hagamos abstracción por un momento de la inflación. Aun si no existiera este hecho, y el valor de nuestro dinero fuera constante, siempre es y sería más importante tener nuestro dinero hoy que mañana. ¿Por qué? En primer lugar porque usted puede invertirlo hoy y sacar más dinero de allí.

Pero no solo por eso sino también porque usted vive en el presente, inevitablemente. Y el futuro es incierto. Usted puede disfrutar de ese dinero el día de hoy y no esperar hasta el inseguro mañana.

Si usted va a posponer un beneficio o disfrute ¿Qué va a pedir a cambio de esa alternativa? Un rendimiento porque está haciendo un sacrificio y ese sacrificio tiene un costo. Este rendimiento puede tener muchos nombres: intereses si se trata de una recompensa al ahorro; dividendos si hablamos de la ganancia que da una inversión en acciones; cupones si la inversión se efectúa en instrumentos de deuda, llamados certificados, cedulas o bonos.

Postulado 2. Nada es gratis.

Lo que es gratis para usted otro lo paga, antes o después. Y lo que es gratis para mí otro lo paga - antes o después- y probablemente es usted mismo. Nada es completamente gratis porque todo requiere del esfuerzo, de la concentración, del trabajo, de algún tipo de gasto en energía, el cual de una u otra manera podía haber sido usado para otro fin. A veces se puede llegar a pensar que sí hay cosas gratis ¿Por qué? Porque el costo le fue trasladado a otro distinto al beneficiario.

Alguien, quizás nosotros mismos, hemos pagado con nuestros impuestos, privándonos de otra cosa para que funcione el bebedero o la calle.

Esta gratuidad de las cosas tiene dos conclusiones: A) Como nada es gratis si le dan algo gratis o le dan algo por debajo de su valor usted debe aprovecharlo, si es valioso. B) Como nada es gratis, todo requiere de un esfuerzo, entonces usted debe exigir por cualquier cosa que haga una retribución, preferiblemente superior al esfuerzo realizado.

Postulado 3. El precio es una percepción subjetiva

¿De donde salen los precios de los bienes y servicios que compramos o vendemos? ¿Cómo sabemos si un cuaderno vale 3.000, 3.500 o 4.000 pesos?. El que su precio sea mayor o menor que el valor atribuido es una percepción subjetiva de cada uno. Pero el precio general lo marcan los compradores y vendedores, según la sumatoria de sus subjetividades.

Para aprovechar el mercado en la forma más eficiente posible hay que tener buena información. Es decir, estar bien informados acerca de A) Quién o dónde se consigue la mayor paga por lo que tenemos o podemos producir B) Quién o dónde se obtiene el menor precio de las cosas que necesitamos para producir. Esa es información de demanda u oferta. Y la información cuesta. Como conclusión se puede decir que debemos obtener no tanto el mejor precio por las cosas sino la mejor relación de precio a valor.

Postulado 4. El ser humano es adverso al riesgo, excepto por el beneficio

¿Qué quiere decir eso? Que la gente no asume riesgos, no toma riesgos. Que entre dos alternativas de mayor y menor riesgo asociado, tomará siempre la de menor riesgo ante un rendimiento similar. Riesgo o peligro es la posibilidad de que algo malo suceda o algo bueno no suceda. Boris Ackerman, investigador financiero, afirma que el grado de riesgo está dado por dos factores: la gravedad de las consecuencias del evento futuro, muchas veces cuantificable anticipadamente en tiempo de costos. La elevada probabilidad de ocurrencia, si tenemos suficiente información a veces podemos asignar probabilidades a los riesgos, otras veces no.

Según sus investigaciones, la persona común normal o promedio tomará siempre la línea de menor riesgo a menos que -y aquí viene lo que conocemos como avaricia- el beneficio sea más grande. Una primera conclusión sobre este principio sería la de que hay individuos más proclives y menos proclives al riesgo. Pero a mayor riesgo el individuo va a solicitar mayor beneficio.

Postulado 5. La diversificación reduce el riesgo

Este postulado se trata en la información sobre asesoramiento financiero.

Tiene buena asesoría financiera?

Cuando se invierte está en juego el capital y por eso, nadie se puede dar el lujo de arriesgarse demasiado. Le presentamos algunos parámetros a la hora de tomar decisiones financieras.

Para acumular un capital a partir del ahorro, como la clave para la futura seguridad financiera, usted debe tener en cuenta ciertos aspectos como sus objetivos, metas, el dinero a invertir, el riesgo que quiere tomar y los instrumentos financieros que se van a elegir.

Sin embargo, para un buen plan de ahorro e inversión que contribuya al cumplimiento de esos objetivos propuestos, el primer paso es asesorarse muy bien financieramente, para administrar sus finanzas o tomar decisiones relacionadas a su situación.

No cualquier persona puede asesorarlo. Busque un experto en planeación financiera, que conozca el mercado global y local, que tenga clara las oportunidades que le ofrece el mercado, y así construya con usted, un plan que le permitirá alcanzar sus propósitos a largo y mediano plazo.

Así mismo, se deben identificar ciertos aspectos claves para evaluar la calidad en la asesoría de una estrategia de inversión:

- Un portafolio de inversión debe ser consistente con el perfil de riesgo del cliente. Esto es su grado de tolerancia frente a las volatilidades del mercado. Un perfil de inversión conservador asume un riesgo menor y los resultados en su inversión son menos rentables. A mayor riesgo en su inversión, mayor rentabilidad en el largo plazo.
- El inversionista siempre debe buscar portafolios de inversión que le ofrezcan una relación óptima entre la rentabilidad esperada y el riesgo que esté dispuesto a asumir.
- Analizar varias opciones de inversión. Al comparar los portafolios de inversión que le presente su asesor financiero, asegúrese de evaluar estrategias con perfiles similares de riesgo.
- Una diversificación adecuada del portafolio significa mayor protección del patrimonio y mejores oportunidades para la inversión. Significa una combinación apropiada entre tipos de activos, industrias, regiones y monedas. La diversificación busca minimizar la exposición del portafolio a riesgos inherentes a invertir mayoritariamente en un sector.
- La toma inteligente de decisiones es fundamental. Puede ser peligroso tomar decisiones de inversión para el largo plazo basándose en los resultados del corto plazo. Los resultados históricos no son garantía de los resultados futuros. El inversionista tiene una mejor estimación de la capacidad futura de un administrador al evaluar su consistencia en el tiempo.
- Se debe tener conciencia sobre la exposición del capital invertido frente a situaciones negativas de mercado. Es importante analizar el comportamiento de la inversión ante reacciones adversas del mercado, que ofrezca crecimiento constante y menor riesgo para una mayor tranquilidad. El mercado es impredecible y por naturaleza fluctúa.

A la hora de invertir tome decisiones inteligentes. Una óptima alternativa mezclada con la asesoría de un experto y el respaldo de una compañía especializada en inversiones, potencializarán sus resultados y verá cada vez más cerca el logro de sus objetivos.