



Autodefensa financiera

Cómo ganar la batalla para alcanzar la libertad financiera

por Charles J. Givens

RESUMEN EJECUTIVO

El mayor problema de ganar dinero es que no viene con manual de instrucciones. Incluso muchos de los que han tenido gran éxito acumulando riqueza, no lo tienen administrándola.

La auto-defensa financiera le permitirá tomar las riendas de su futuro financiero. No tiene que alcanzar una cantidad de dinero preestablecida; para tener libertad financiera debe tener dinero suficiente para hacer todo lo que quiera hacer, disfrutándolo.

La mayoría de las personas tiene la oportunidad de crear más riqueza y de construir su seguridad usando el dinero en forma más eficiente. Todo lo que necesitan es identificar y adoptar estrategias efectivas y viables para hacerlo.

La autodefensa financiera implica el desarrollo de un plan dinámico que puede llevar a una persona a donde quiera ir financieramente, en el menor tiempo posible y con la mínima cantidad de esfuerzo. Como enfoque integrado, balancea el estilo de vida que la persona desea en el presente con la posesión de los fondos suficientes en la jubilación.

Hacerse cargo de su futuro financiero

Tomar el control de su futuro financiero significa crear un plan dinámico para alcanzar lo que usted desea, en el menor tiempo, con la máxima cantidad de placer a lo largo del recorrido.

Cada persona debe crear su propio “diseño financiero” para lograr control, dirección y seguridad financiera. Un diseño financiero efectivo y completo parte de una serie de listas:

1. Lista de sueños: lo que usted haría si tuviese dinero, tiempo y energía ilimitados.
2. Lista de valores: los principios de vida que usted considera son los más importantes.
3. Lista de metas: los objetivos específicos que desea cumplir (incluyendo los activos que le gustaría acumular).
4. Lista de estrategias: conocimiento, información y acciones que usted utilizará para lograr sus metas y sueños.

Las listas se relacionan entre sí: los sueños son los destinos que usted busca; las metas son los eventos importantes que se van desarrollando durante el camino; los valores reflejan el tiempo y esfuerzo que emplea en la acumulación de riquezas; las estrategias dictan la velocidad a la cual se pueden lograr las metas.

Cuando estas listas están alineadas, se logra un mayor éxito.

Muchas personas pierden un promedio de \$10.000 a \$20.000 al año, no en manos de ladrones o estafadores, sino en transacciones perfectamente legales ideadas por banqueros, vendedores de automóviles, empresas de seguros, prestamistas, tarjetas de crédito y el gobierno. Con mejores estrategias financieras, estas pérdidas pueden reducirse y hasta eliminarse.

Una familia promedio toma dos o tres decisiones de dinero por mes. Para tomarlas, es importante estar armado con el conocimiento suficiente y un plan financiero.

Un buen plan financiero permite:

1. Construir y mantener un estilo de vida razonable en el presente, sin sacrificar el futuro.
2. Construir un futuro financieramente seguro, sin que eso implique que el presente sea incómodo.

El “gasto inteligente”, no el ahorro, es la clave para un futuro financieramente seguro. Si usted gasta inteligentemente para mantener su estilo de vida, le sobrarán recursos para invertir en su futuro.

El éxito financiero se define como el logro progresivo de objetivos financieros. No implica una cantidad específica de dinero - difiere de persona a persona.

La única diferencia entre quienes alcanzan sus sueños y los que sólo hablan de ellos es la planificación y el control.

Existen leyes financieras - principios específicos para el logro de objetivos financieros. Si usted aplica la ley adecuada, obtendrá el objeto deseado como resultado.

Por las manos de toda persona pasa mucho dinero a lo largo de su vida. Si usted trabaja 40 años ganando \$25.000 por año, habrá obtenido \$1 millón. La pregunta no es si puede alcanzar el millón, sino cuán rápido puede obtenerlo y cuánto de éste logra retener.

La mayoría de las personas tienen el potencial de crear más riqueza concentrándose en administrar sus ingresos actuales en forma efectiva, en lugar de intentar aumentar sus ingresos.

Para la mayoría de las personas, ser rico no equivale a millones de dólares. Simplemente quiere decir tener el dinero suficiente para hacer lo que se desee, cuando se desee, sin miedos acerca del futuro. Visto así, llegar a ser rico, no está tan lejos como pudiera parecer.

Un 50% de la habilidad de una persona para lograr algo importante radica en estar claro acerca del objetivo. Sin embargo, muchas personas ni siquiera se detienen a escribir sus metas financieras.

Usted debe tener claro su propio equilibrio riqueza-seguridad. Si da un alto valor a la seguridad, probablemente no buscará la riqueza comenzando su propio negocio; si da un alto valor a la riqueza, estará totalmente frustrado con el salario promedio que pudiera obtener de un trabajo seguro y tranquilo.

Manejo de sus registros

Mantener sus registros y documentos organizados y accesibles, le ahorrará tiempo valioso, le proporcionará paz mental y le facilitará determinar su condición financiera en todo momento.

El manejo de estos registros es sencillo. Los pasos claves:

1. Adquiera un archivador de dos secciones. Utilice una sección para documentos del año en curso, y la como su archivo histórico (contratos completados, declaraciones de impuesto anteriores, etc.).
2. Prepare una carpeta (fichero) en cada sección del archivador para las siguientes categorías (sólo las que aplican): Cuentas de Bancos, archivos para sus hijos, reportes de crédito, cuentas médicas, registros de empleo, garantías, reparaciones domésticas, hipotecas, seguros, currículum vitae, impuestos, clubes, educación, proyectos financieros, instrucciones, certificados, inversiones, recibos, teléfono, etc.
3. Coloque una caja encima del archivador. En el transcurso del mes, cada vez que tenga un recibo o cualquier otro documento, colóquelo en esa caja. Una vez al mes, archive todo en su respectiva carpeta.
4. Al recibir su estado de cuenta bancario, revíselo y haga su conciliación en forma completa y precisa. Anote una "I" al lado de todos los cheques que correspondan a gastos de negocios deducibles de impuestos – esto puede hacer su vida mucho más fácil a la hora de preparar sus impuestos.
5. Considere alquilar una caja de seguridad (safe deposit box) para el almacenamiento de los certificados y documentos que sean difíciles de reemplazar.

Su automóvil

Poseer y mantener un automóvil es, para muchas personas, el tercer gasto más importante (después de vivienda e impuestos).

Pero, ¿Ha notado alguna vez que los vendedores de autos son de los miembros más adinerados en cualquier comunidad? No es porque se esfuerzen demasiado – es porque cuando de comprar un automóvil se trata, la negociación está a favor del vendedor y no del comprador.

Tenga presente que un auto nunca revaloriza su precio, por lo que comprar un auto es un gasto, nunca una inversión. Su objetivo debe ser siempre minimizar el gasto, no tratar de compensarlo con algún "extra" que le ofrezca el vendedor.

Algunas ideas a considerar:

1. Nunca pague el precio que indica un automóvil nuevo. Negócielo.
2. Nunca financie su automóvil en el punto de venta. Siempre encontrará mejor financiamiento por su propia cuenta.
3. No se deje engañar por tratos "sin intereses" al comprar un automóvil nuevo. Generalmente no son buen negocio.
4. Un auto nuevo disminuye un 20% de su valor el mismo día que usted lo compra. En lugar de eso, compre el modelo que desea entre 2 y 2 ½ años después - lo estará comprando por aproximadamente la mitad del precio original.
5. Para determinar el valor de mercado verdadero de un auto, asista a un remate de autos o converse con el encargado de préstamos de su banco.
6. Nunca tome un préstamo por más de 36 meses. De lo contrario su auto se depreciará antes que termine de pagarlo.
7. No entregue su auto como parte de pago. Si lo vende directamente, seguramente obtendrá unos \$1.000 extra sobre lo ofrecido por el vendedor. Arregle los detalles de su auto antes de mostrarlo a compradores potenciales.

Seguros

La industria aseguradora no se convirtió en una de las más grandes y prósperas por coincidencia.

El único propósito de los seguros es proteger contra la posibilidad de una gran pérdida de pocas personas con la pequeña pérdida garantizada de muchos. Toda la industria se basa en la ignorancia financiera de los consumidores y en el miedo a la pérdida. En su forma más pura, los seguros son una apuesta.

Una vez que se ha cobrado más de lo que se ha pagado en compensaciones, la aseguradora gana. Sin embargo, la mayoría de las aseguradoras sólo paga entre 25 y 80% de sus ingresos.

Tenga en cuenta los siguientes puntos:

1. Cada vez que hable con un vendedor de seguros, recuerde de que su interés y los suyos son opuestos. Las empresas de seguro siempre toman más de lo que pagan.
2. El seguro óptimo es el autoseguro. Es decir, estar en una posición financiera en la que los ingresos producidos por sus activos sean mayores que los ingresos que podría recibir de las pólizas de seguros de vida.
3. Un seguro debe adquirirse racionalmente, con conocimiento y sin emociones; utilice el conocimiento para rechazar las tácticas emocionales utilizadas por los vendedores.
4. Jamás se podrá asegurar contra toda eventualidad - tampoco necesita hacerlo. Cuatro grupos que no necesitan seguros de vida son:
 - 4.1. Solteros que no tengan dependientes.
 - 4.2. Esposas que no trabajen, sin dependientes.
 - 4.3. Niños.
 - 4.4. Aquellos que viven de su jubilación o de sus inversiones.
5. Uno de los grandes mitos de la industria es el concepto de "asegurabilidad garantizada". Estadísticamente, más del 99% de la población es asegurable a cualquier edad.
6. Otro gran mito es que al comprar un seguro de vida cuando joven, está asegurando una buena tasa de interés por el resto de su vida. El costo de los seguros tiende a la baja, dado que la gente ahora vive por más tiempo.
7. Para determinar la cantidad de seguro de vida que debería comprar: debe pagar un monto tal que, al invertirlo, genere mensualmente un monto equivalente a su ingreso actual.
8. Una vez que haya calculado el monto total requerido, busque quién se lo puede ofrecer al menor precio.
9. Evite adquirir cualquier cosa que un vendedor de seguros le ofrezca "sólo por un poco de dinero más" cada semana. Este tipo de ofertas están diseñadas para aumentar sus primas y generar más ingresos para la aseguradora.
10. Jamás compre una póliza de seguro de vida total. Las primas son de 80 a 90% más costosas que la póliza normal (*term*). El valor efectivo de la póliza representa un bajo nivel de retorno.
11. Nunca compre un seguro que sea presentado como un plan de ahorros. Los retornos están siempre muy por debajo de lo que usted puede obtener por su cuenta.
12. Si ya tiene seguro de vida total, compre una póliza normal (*term*). Una vez activada, retire todo el efectivo de la póliza total e inviértalo por su cuenta.

13. Jamás compre un seguro de vida para pagar sus gastos de muerte. Estaría pagando impuestos antes de tiempo.

14. Cree un fideicomiso para administrar los ingresos por seguro de vida al momento de su muerte. El administrador puede ser un miembro de la familia o su abogado. Debe dejar instrucciones específicas acerca de cómo sus herederos van a acceder a las reservas de capital.

15. Nunca adquiera los siguientes tipos de seguros - son gastos innecesarios:

- 15.1. Garantías extendidas de electrodomésticos.
- 15.2. Garantía extendida o contrato de servicio de vehículos.
- 15.3. Seguros de vida para crédito.
- 15.4. Seguro de incapacidad para crédito.
- 15.5. Seguro de vida para hipoteca.
- 15.6. Seguro de reembolso de tarjeta de crédito.

Estos seguros son muy costosos y se puede lograr los mismos objetivos mediante otras formas más económicas.

16. Jamás compre seguros de vida por publicidad en televisión o por correo. Generalmente recargan hasta un 400% y tienen tantas restricciones escondidas, que las oportunidades de que le paguen son mínimas.

17. Acerca de los seguros para vehículos:

- 17.1. Mantenga un seguro contra accidentes equivalente al doble de su patrimonio. Esto será suficiente para proteger sus activos en caso de que usted sufra un accidente.
- 17.2. Mantenga una cobertura para accidentes a terceros por hasta el doble de su patrimonio. No debe pasar de US \$100.000, ya que las probabilidades de causar daños a terceros superiores a este monto son estadísticamente nulas.
- 17.3. Nunca tenga un seguro integral en ningún vehículo que valga menos de \$4.000.
- 17.4. Revise cuidadosamente para evitar coberturas adicionales que no necesita.

18. En cuanto a seguros de salud:

- 18.1. Busque el máximo deducible (cantidad por debajo de la cual usted deberá correr con los gastos) que pueda afrontar. Esto reduce enormemente la tasa y le ahorra de manera considerable las primas a largo plazo.
- 18.2. Tenga en cuenta que en caso incapacidad, además de los gastos médicos, tendrá un importante descenso en sus ingresos. Por esto, debería tener una cobertura de salud que le provea un ingreso a largo plazo de entre 50 y 60% de su ingreso actual.

Bancos

El negocio bancario está cambiando, volviéndose más competitivo y más enfocado en el cliente.

Esto significa que para triunfar con los bancos hoy día, usted necesitará cambiar sus hábitos bancarios.

Algunas estrategias sugeridas:

1. Es vital hacer el esfuerzo por convertir sus cuentas impersonales en una relación personal con su banco. Así, cada vez que ocurra algo inusual, el gerente al menos lo contactará y lo pondrá al tanto de la situación.
2. Manténgase alerta de cualquier banco nuevo en su área. Conozca al gerente y hágale preguntas acerca de sus objetivos y metas.
3. Mantenga una cantidad mínima de dinero en cuentas corrientes sin intereses. El resto debería mantenerse en cuentas que si paguen intereses, pero flexibles en cuanto a disponibilidad.
4. Esté preparado a que le rechacen algún préstamo. Un rechazo no es el fin del mundo, puede haber muchas otras opciones.
5. Jamás firme un préstamo sin hacer un chequeo previo de la tasa de interés y otras condiciones.
6. Esté pendiente de su crédito. Revise su historia crediticia una vez al año, y solicite las correcciones necesarias en caso de error.
7. Respecto a las tarjetas de crédito:
 - 7.1. El costo de poseer una tarjeta de crédito puede agregar cientos de dólares al año, en tasas de interés, cuota anual, cargos por exceder el límite o por pagar con retraso, cargos por cheques devueltos, etc.
 - 7.2. Revise con cuidado los términos y condiciones de cada banco emisor. Seleccione la más favorable, y aproveche al máximo sus ventajas.
 - 7.3. Las tarjetas de crédito son ideales para viajar. Cuando salga del país, lleve una tarjeta de respaldo por si llega pasar del límite.
 - 7.4. Los beneficios de la tarjeta de crédito dorada, en general, justifican su costo. Servicios como el seguro gratuito y otros beneficios valen la pena.
 - 7.5. Si su evaluación crediticia ha sido reducida debido a errores previos, trate de conseguir una tarjeta "asegurada". Con este tipo de tarjeta, el banco fija el límite dependiendo de la cantidad de dinero que usted posea en su cuenta. Es más costosa, pero le permitirá restablecer sus créditos.
8. Cuando vaya de compras, pida un descuento por pagar en efectivo. Muchos accederán.

Hipotecas

Para la mayoría de las personas, una hipoteca es la decisión financiera más importante y costosa. Los pagos hipotecarios son el mayor compromiso después de los impuestos.

Respecto a las hipotecas:

1. No comprometa más de un 30% de su ingreso anual en pagos hipotecarios. Si lo hace, corre el riesgo de volverse un prisionero en su propio hogar.
2. La mayoría de los analistas hipotecarios revisarán primero su ingreso bruto anual, segundo el monto total de sus pagos mensuales y finalmente su historial de crédito.
3. El asunto sobre el cual reflexionan más los prestamistas es si conceder una hipoteca a tasa fija o a tasa variable. No existe una fórmula que se pueda aplicar al escoger entre ambas opciones. Lógicamente, si la tasa de una hipoteca con tasa variable es menor que la tasa de interés histórica, será favorable.
4. Puede ahorrar sustancialmente en el pago de intereses si hace pagos adicionales a su hipoteca. Análogamente, es preferible una hipoteca a 15 años que una a 30 años – los pagos resultan menores.
5. Asegúrese de aprovechar cualquier oportunidad de ser el primer comprador de una vivienda. Existen incentivos interesantes para los primeros compradores.
6. Como regla general, debe de tratar de comprar una propiedad con un 5 o un 10% de depósito, aún si puede pagar más. El dinero extra debería ser invertido en una cuenta con intereses que le pague más que la tasa hipotecaria.
7. Cuídese de las multas por pago previo en el contrato. Esta es una sanción que usted debe pagar si decide cancelar la hipoteca antes de lo estipulado. Pida que la cambien o la eliminen - de otra forma está dejando la posibilidad de vender su propiedad y de mudarse.
8. Una vez que usted tiene una hipoteca, debe centrarse en pagarla lo antes posible. Para lograrlo:
 - 8.1. Hacer pagos fijos extraordinarios los primeros meses (reducen dramáticamente la amortización).
 - 8.2. Si se lo permiten, pague quincenalmente, en lugar de mensualmente.
9. Si usted puede invertir cualquier dinero adicional en una cuenta que pague altos intereses, será mucho más rentable que hacer amortizaciones a una hipoteca de baja tasa.
10. Si usted cuenta con una hipoteca financiada a una tasa de interés muy baja, jamás debe tratar de pagarla anticipadamente.

11. Si tiene la dicha de recibir una suma de dinero extra, debe hacer un solo pago de amortización de capital sólo si su vivienda cuesta menos del 10% de su patrimonio. De no ser así, es mejor que invierta esa cantidad en una cuenta que pague una tasa alta y emplee los intereses para realizar amortizaciones adicionales.

12. Si tiene una propiedad que ha dado en alquiler, y el ingreso por alquiler supera a los pagos de la hipoteca, no tiene sentido hacer amortizaciones adicionales de capital.

Tácticas de impuestos

El pago de impuestos es el mayor gasto para la mayoría de las personas. Sin embargo, el porcentaje de sus ingresos que paga en impuestos, tiene menos que ver con la cantidad de dinero que usted produce que con la forma como estructura sus asuntos comerciales para la creación de un plan de impuestos.

Debe crear un plan completo que cree miles de dólares en deducciones cada año y que incluya estrategias para minimizar sus obligaciones impositivas.

Algunas de las ideas concernientes a impuestos son:

1. El objetivo de un plan de impuestos es crear tantas deducciones como sea posible. Por cada dólar deducible, usted se ahorra la cantidad de impuesto que tendría que pagar por él.

2. Con un poco de planificación, casi toda actividad puede convertirse en un gasto legítimamente deducible de impuestos. Por ejemplo:

2.1. Si le gusta viajar, planifique sus viajes junto a congresos o entrevistas de trabajo - todos sus gastos de viaje serán deducibles.

2.2. Compre sus equipos de computación o video para usarlos en su pequeño negocio su costo será deducible.

2.3. Si vive en casa alquilada, cómprese una y úsela para operar desde allí su pequeño negocio. Una porción de los pagos por hipoteca y otros gastos domésticos serán deducibles.

2.4. Si posee un bote o vehículo recreacional, alquílelo a su pequeño negocio, para que al menos una porción de los gastos sean deducibles de los impuestos.

3. Un sistema de registro efectivo es de gran utilidad para los impuestos. Mantenga un registro escrito de cada gasto deducible por debajo de \$25, incluyendo una explicación para propósitos de impuestos. Para los gastos que excedan los \$25, guarde el recibo.

4. Mantenga un registro de uso para todos los ítems que comparta entre su vida personal y de negocios. Esto le hará más fácil justificar las deducciones correspondientes.

5. Para efectos de impuestos, considere la posibilidad de trabajar en forma independiente en cualquier campo que realmente le interese. Con demostrar que la actividad no es un pasatiempo sino una fuente de ingresos, podrá deducir la mayoría de los gastos que incurra.

6. Si posee una propiedad que muestra grandes ganancias en papel, planifique su venta para principios del año fiscal - de esta manera tendrá tiempo para desarrollar una compensación efectiva mediante deducciones de impuestos. Adicionalmente tendrá tiempo para poner ese dinero a ganar intereses.

7. La mayoría de las tácticas para disminuir los pagos de impuestos tienen que ver con mantener una perspectiva general del estado de sus finanzas:

7.1. Estructure su vida de negocios, de forma que pueda demostrar legítimamente que una considerable porción de su gasto está relacionado con los negocios y por lo tanto es deducible.

7.2. Preste suma atención al tiempo; cuando usted se beneficie de una transacción exitosa, busque la oportunidad de compensar tal beneficio con una inversión que no ha resultado como se esperaba.

7.3. Lea y estudie sobre planificación de impuestos. Un contador puede proporcionarle información detallada y actualizada acerca de esta materia.

7.4. Recuerde siempre que la ley de impuestos es extremadamente volátil. Esté siempre alerta sobre nuevas oportunidades o amenazas.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios
en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital
en Latinoamérica

Título original: Financial Self Defense

Editorial: Simon & Schuster

Publicado el: noviembre de 1990

Resumido.com, respetando la propiedad intelectual y los respectivos derechos de autor de las diferentes publicaciones citadas, no pretende reproducir ni parcial ni totalmente el contenido de las mismas ni el modo en el que su contenido se presenta aquí. Por el contrario, ofrecemos la oportunidad de que dichas obras no sólo sean conocidas sino adquiridas en beneficio de sus respectivos creadores; motivo por el cual, Meltom Technologies se reserva el derecho de excluir cualquier título, cuando se presuma la vulneración de derechos subjetivos, particulares o directos del mismo.

¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en:

<http://www.resumido.com/es/libro.php?cod=134>