

## 1.- El dinero: ¿La abundancia te conduce a la felicidad?

Dice el dicho que <<El dinero no es felicidad, sobre todo cuando es poco>>. El problema es que la palabra <<poco>> resulta ambigua, pues habrá quien teniendo una gran fortuna se deprima al perder parte de su caudal, mientras otros, con ingresos exiguos, se sientan afortunados de contar con ellos.

Como ejemplo basta recordar el caso del multimillonario alemán, Adolf Merckle quien se suicidó por los problemas que se derivaron de la crisis financiera global del año 2008. Si bien, perdió una parte significativa de su fortuna, con todo y la pérdida se hubiese quedado con suficiente riqueza como para ser la envidia de la mayoría de los mortales.

Investigaciones internacionales concluyen que, a nivel de país, no necesariamente son más felices quienes poseen dinero en abundancia; es decir, pobres y ricos son igualmente proclives a sentirse felices. Aún cuando la medición de los índices de bienestar en México es escasa, uno de los estudios pioneros elaborado por investigadores de la Universidad de Monterrey, muestra que aquellos que consideran muy importante el ingreso y las posesiones materiales son en promedio más felices.

En el libro *La felicidad y los valores en el área metropolitana de Monterrey*, los investigadores apuntan que este fenómeno puede ser causado por el hecho de que las personas que consideran el ingreso como relevante, llevan vidas ordenadas desde el punto de vista económico.

Entonces, si alguien se preocupa por ahorrar, planificar o mantener un estilo de vida acorde con sus capacidades económicas es probable que tenga una situación financiera estable y satisfactoria.<sup>1</sup>

Creo que estarás de acuerdo en que los recursos monetarios en sí mismos no proporcionan la felicidad, pues lo que adquieres con el dinero son bienes materiales o servicios, mientras la felicidad es un concepto intangible de mayor profundidad.

En todo caso, el recurso sirve para alcanzar otro tipo de satisfacciones como la sensación de seguridad, éxito, disfrute o sentido de pertenencia a un determinado grupo social.

Si pensamos en una situación en donde el recurso económico es poco, seguramente lo asociaremos con estrés y preocupación, porque significa dejar de proporcionar los satisfactores básicos a nuestra familia.

Vivimos en un mundo material y nos preocupan aspectos tales como cambiar el auto, comprar casa, la universidad en donde estudiarán los hijos, el lugar para salir de vacaciones; o, si somos más planeados, cuánto se requiere para una jubilación digna.

Es un hecho que una buena parte de las enfermedades están ligadas al estrés y éste a la falta de dinero o la preocupación por administrarlo de manera correcta.

Entonces, el dinero como tal no da la felicidad, sino que te proporciona una base para estar tranquilo en lo que se denominaría salud financiera; esa relación entre el ingreso y cómo se distribuye entre los gastos para alcanzar los anhelos de vida.

Por eso, las finanzas personales son más cálidas de lo que parecen, al tener que ver con proporcionar a la familia y a uno mismo la tranquilidad sobre la parte material de la vida.

Las finanzas personales no representan algo frío, trascienden los conceptos de inversión o el dejar de gastar. Al contrario, tienen que ver con el disfrute de las posesiones. Y la palabra <<disfrutar>> viene del latín, compuesta de *dis* (separar) *fructus* (fruto). Es decir, significa <<sacar la fruta>> o <<gozar del producto de algo>>.

Esto tiene una connotación a tomar en cuenta, pues significa que primero es necesario sembrar (trabajar) y luego cosechar (ingresar) para luego disfrutar (gastar con los seres queridos).

Claro, ese disfrute es una responsabilidad de largo plazo, que nos permita gozar lo alcanzado sin comprometer el futuro. Ése, es el verdadero reto de la administración personal.

Estamos reconociendo, dentro de las finanzas personales, que el ser humano tiene deseos, gustos, preocupación por el futuro, sueños y aspiraciones.

Hagamos una analogía matemática muy simple. Si pensamos que la felicidad es estar satisfecho con lo que se tiene, entonces:

### **Felicidad = Satisfacción**

Ahora bien, la satisfacción aumenta o disminuye por dos componentes; lo que tenemos (posesiones) y el cumplimiento de nuestras aspiraciones (deseos).

### **Cambio en el nivel de satisfacción = Posesiones – Deseos**

Meditemos sobre esto. Si los deseos o aspiraciones son menores a las posesiones, entonces la satisfacción se eleva y, por tanto, se tiende a ser feliz. Imaginemos a un niño de un pueblo rural que se encuentra muy contento al jugar con su resortera mientras que en el área urbana otros niños están tristes porque no poseen la última versión de un juego digital.

Quiero decir que la resortera o el juego digital no son los mecanismos para elevar la satisfacción, sino la sensación de ver cubierto un deseo con una determinada posesión. Para el niño del pueblo rural, la resortera fue suficiente y cumplió sus deseos, mientras que para el niño del área urbana sus posesiones son insuficientes para satisfacer sus aspiraciones.

Por lo tanto, la satisfacción financiera se eleva en dos vías: aumentando las posesiones o reduciendo los deseos.

En el caso de las posesiones, se aumentan en la medida en que se tengan mayores ingresos. En tanto, los deseos bajan si me conformo con lo que tengo.

Si te das cuenta, el enfoque de las posesiones tiende a ser materialista y apoya la idea de hacerse rico, mientras que el de moderar los deseos puede tener una arista espiritual.

Sin entrar al terreno religioso, que siempre será controversial, las grandes corrientes espirituales proponen el abandono de sí mismo y la humildad. Se infiere que quien se desprende de todo lo material en el mundo terrenal alcanza un alto grado de satisfacción y surge la "iluminación".

Esta idea tiene mucho sentido pues al estar ausente el deseo, cualquier posesión por muy mínima que sea es exagerada y suficiente.

## **2.- Gasto vs. Ahorro.**

Hay dos extremos en la toma de decisión sobre el ahorro y el consumo; como si se tratara de una lucha. En una esquina están quienes, en la literatura académica, se les llama mercantilistas, personas que reciben un enorme placer en la acumulación del dinero y gastar les proporciona desagrado.

Aun cuando la sociedad los estigmatiza como <<marros>> o <<codos>>, estos mercantilistas están tranquilos y contentos de llevar así sus finanzas. Aquí se complica cuando están acompañados y la familia debe también acostumbrarse a este gasto mínimo.

En el otro extremo del ring están los despilfarradores o consumistas, quienes siempre viven al día o incluso de prestado, con tal de mantener un nivel de gasto alto. Este otro extremo suele ser peligroso, pues tarde o temprano se convierte en una pesada carga y termina aniquilando cualquier posibilidad de consumo futuro. En este caso, la familia tiene dos etapas; la primera, en donde gozan las mieles del consumo y la otra, en donde sufren tremendamente las carencias.

La propuesta es optar por un balance, en donde se tenga la constancia y responsabilidad del ahorro, pero también la capacidad de disfrutar lo que se tiene, sin el miedo de qué pasará mañana. Lo ideal es no caer en ninguno de los dos extremos.

Esta idea es un concepto rector de este libro, pues las decisiones financieras siempre estarán vinculadas con las satisfacciones y rendimientos inmediatos (corto plazo) y los logros y ganancias futuras (largo plazo).

Desde luego, hay un intercambio; si quiero disfrutar del recurso en el corto plazo implica dejarlo de utilizar para mañana. Asimismo si decido gastarlo después debo de <<sacrificar>> el hacerlo ahora. Es lo que llaman nuestros vecinos del norte *there is not free lunch any more...* <<no hay lonche gratis nunca más>>.

Siento decir que las fórmulas mágicas son inexistentes y uno mismo debe encontrar ese balance interno que esté sustentado por un balance financiero. Generar mucho dinero no garantiza necesariamente la felicidad, pero tampoco gastarlo.

## **3. Hacerse rico en pocas lecciones.**

Hay muchos libros de realización personal con una oferta de fórmulas mágicas para alcanzar la riqueza y es válida su lectura en la medida en que son motivacionales, además de que algunas ideas son útiles para aplicarlas.

Si bien tomar buenas decisiones en materia de inversión nos conduce a generar altos ingresos, cada quien alcanzará su propia definición de riqueza.

La palabra <<rico>> se deriva del latín *rich* que significa poderoso y el poder es muy relativo, pues bien podemos estar pensando en el hombre con las mayores posesiones del mundo o sencillamente en el vecino que posee el carro último modelo.

Te invito a que encuentres tu propia definición de riqueza, en donde el dinero sea una forma de alcanzar tus metas personales y familiares, en lugar de convertirse en un fin por sí mismo. Inclusive, podríamos pensar en conceptos profundos como la riqueza familiar, de salud o espiritual.

Desde una perspectiva financiera es dirigirte hacia un concepto individual de felicidad, para alcanzar los objetivos que te has impuesto. Ten cuidado, porque puedes caer en la trampa de la avaricia, con una acumulación excesiva, en donde siempre se quiere más, para darse cuenta de que se abandonaron los propósitos esenciales.

Habría que diferenciar entre una aspiración legítima y la avaricia, que podría degenerar en un proceso de nunca estar conforme con las posesiones materiales. Una cosa es tener propósitos y otra muy diferente sentirse agobiado por las carencias.

## 4. ¿Cómo tomamos decisiones?

Todo el tiempo estamos tomando decisiones; ahora mismo estas decidiendo leer en lugar de estar haciendo algo más.

Imposible escapar a las decisiones; desde que abrimos los ojos hay que elegir entre quedarnos cinco minutos más en cama o levantarnos para hacer nuestras labores diarias.

En esencia, una decisión es un proceso mental que te hace tomar una acción o inacción en relación a un evento en particular. Ahí es donde radica nuestra inquietud: ¿cómo tomar las acciones correctas en materia de finanzas personales?; la respuesta a esta pregunta es lo que todos quisiéramos saber.

De aquí se desprende una regla fundamental:

**<<Para tomar buenas decisiones es básico tener al menos dos opciones>>**

De otra manera, te estás dejando llevar por lo único que tienes frente a ti. Es imprescindible percartarte de todas tus alternativas a la mano y, en el extremo, si no las encuentras... ¡invéntalas!

En ocasiones estamos tan absortos con una sola opción que no alcanzamos a percibir otras posibilidades. Hay que buscarlas y seguramente las encontrarás y será en ese momento

cuando estarás tomando realmente decisiones, sobre todo porque se ha probado que siempre hay un factor emocional que te ciega a ver otras alternativas.

Por ejemplo, ¿cuántas veces hemos llevado a cabo malas decisiones por querer complacer a un ser querido? Tal vez nos comprometimos a comprar una casa que no podemos mantener o la imposibilidad de sostener a un hijo en una universidad cara.

Bajo un criterio económico se habla siempre de los consumidores <<racionales>> y ello tiene serias implicaciones en términos de toma de decisión, pues supondría que las personas conocen claramente sus requerimientos y saben cuánto están dispuestos a pagar ¿Será cierta esta aseveración? ¿Cómo decides tus compras?

En contrapartida, recientemente, neurólogos han encontrado que en el proceso de decisión se activa automáticamente el área del cerebro que maneja las emociones, lo cual significa que toda elección tiene dicho componente en mayor o menor medida. Estos temas son tratados particularmente en dos libros, muy recomendables por cierto, *Tropezar con la felicidad*, de Daniel Gilbert y *El alma está en el cerebro*, de Eduardo Punset.<sup>2</sup>

Asimismo, cuando se habla de planificación, según algunos neurólogos, conduce a asomarse hacia el futuro, lo que provoca ansiedad en muchas personas. Esto explicaría el porqué la gente se rehúsa a entrar al terreno de la organización de sus finanzas. En pocas palabras, prefieren evitar enterarse de que las cosas andan mal.

Estas dos ideas tienen una reflexión primordial en los dineros familiares, pues aunque simplemente se afirma que hay que dejar fuera las emociones de las compras, sabemos que ello es prácticamente imposible.

Entonces, la sugerencia obvia sería tratar de ser consciente de dicha reacción y ponderarla con otras alternativas. Es decir, antes de adquirir un bien por el gusto de hacerlo, evaluarlo y saber cuánto nos costará esa decisión emocional. Es difícil, pero vale la pena intentarlo.

De ello se aprovecha la publicidad, pues la mayoría de las veces está muy lejos de destacar las características intrínsecas del producto, sino más bien resalta el placer que causará adquirirlo. De esa manera el anuncio del perfume, el auto o la ropa, se enfocará en destacar necesidades emocionales, como son las aspiraciones o sentido de pertenencia a un grupo en particular.

Quiere decir que hay manipulación cuando se promueve cualquier opción de compra o de inversión y aspectos tales como los combos, las gratuidades y los pagos sin intereses, son, entre muchas otras, formas en que se olvida la racionalidad, para caer en el aspecto emocional.

El punto álgido es tomar responsabilidad sobre las consecuencias que tendrán en el mediano o largo plazo las decisiones de hoy. Percibir el deseo de comprar, sopesar, valorar, comparar y dejarlo enfriar cierto tiempo, sería la mejor manera de evitar caer en las garras del consumismo. Nunca comprar al primer impulso.

Cuántas veces nos arrepentimos cuando elegimos algo que nos apasionó en un momento, pero meditado después, se trató de una mala opción financiera. Por eso es bueno utilizar un tiempo razonable en el proceso de elección y forzar, si es necesario, a tener varios cursos de acción.

Si decides, después del análisis, hacer lo considerado primero, cuando menos estarás tranquilo por el esfuerzo de evaluación llevado a cabo. Es como cuando las mujeres compran zapatos y luego de visitar una infinidad de tiendas terminan adquiriendo los primeros que vieron.

En una toma de decisión típica están presentes tres elementos:

Deseos (emocionales)

Necesidades (reales y cuantificables)

Posibilidades (económicas)

En ocasiones estos tres elementos están totalmente disociados, como cuando queremos algo, pero tenemos necesidad de otra cosa y nuestras posibilidades económicas nos limitan. La intención sería formar un balance entre todas ellas.

Pongamos por ejemplo la compra de una casa o departamento; regularmente tenemos una idea de “la casa de nuestros sueños” y, tal vez, la imaginamos con grandes jardines, jacuzzi o sala de juegos; sin embargo, la pregunta es: ¿realmente es lo que necesitamos en función de nuestra familia y hábitos?; obvio, dependerá de las circunstancias, como la edad o el número de hijos, tipo de trabajo, entre otras muchas cosas.

Después debemos entrar al terreno financiero –el de las posibilidades- y la pregunta se transforma en: ¿qué podemos pagar?

Una primera tarea sería encontrar un alineamiento de estos tres elementos para acercarnos a que los deseos, necesidades y posibilidades lleguen a un acuerdo. Es difícil, hay que reconocerlo.

En este sentido, el planteamiento de este libro es considerar en las decisiones tres ángulos igual de relevantes: el cálido, que se relaciona con las aspiraciones, sueños disfrute: el tibio, en el cual se habrán de ponderar los requerimientos reales, la congruencia, comparar y evaluar; y el frío, en el cual se habrán de tomar en cuenta los ingresos, compromisos de gasto, patrimonio y la visión de largo plazo, entre otros.

Todos somos diferentes en el balance de estos tres puntos de referencia: tenemos diferentes deseos, diferentes necesidades y diferentes posibilidades. Por ello toda decisión debe de ser ponderada especialmente.

También nuestras decisiones están normadas por lo que son nuestros conocimientos y habilidades. Ello nos plantea una óptica distinta con la cual actuamos; es obvio que una persona sin instrucción piensa diferente a un profesionalista y, a su vez, este último será diferente si se trata de un contador, un abogado, un ingeniero o un economista.

Sin embargo, es fundamental estar conscientes de cuáles son nuestros conocimientos para ser prudentes y cometer el menor número de errores.

## 5. La ventana de Johari

Con la herramienta de *la ventana de Johari*, llamada así por sus creadores, Jose Luft y Harry Ingham, se puede hacer un mapa muy interesante del tipo de actitudes que podemos tomar para las decisiones.

En el cuadro 1.1. Identificamos en el primer cuadrante de la ventana a “los que saben que saben”; es decir “los sabios”. Son personas con el conocimiento, saben aplicarlo y, sobre todo, están conscientes de ello. En ese entorno, es muy probable tomar decisiones acertadas y sería equivalente a alguien con estudios en una determinada área, como sería el mercado bursátil y que tiene, por ejemplo, veinte años de experiencia en ese terreno, Esperaríamos que pudiera ser un buen tomador de decisiones, incluso se convierte en un candidato para asesorar.

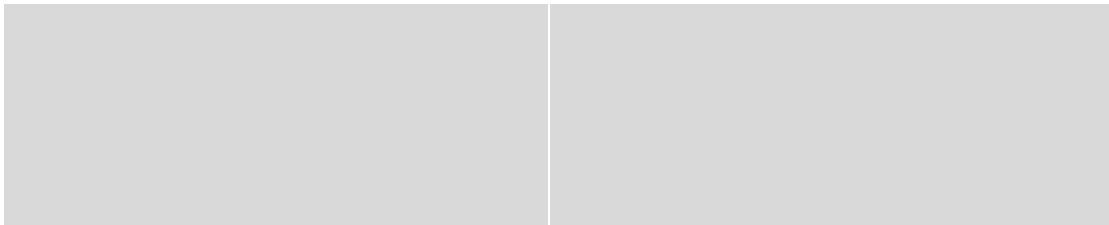
**Cuadro 1.1. Ventana de Johari: cuadrante I**

I.- Los que saben que saben <b>Los sabios</b>	

En el siguiente cuadrante, Cuadro 1.2. tenemos a “Los que saben que no saben” y bien les podemos llamar “los prudentes” pues reconocen sus limitaciones

**Cuadro 1.2. Ventana de Johari. Cuadrante II**

I.- Los que saben que saben <b>Los sabios</b>	II.- Los que saben que no saben <b>Los prudentes</b>
--	---



La persona con este perfil seguramente se asesorará, pues reconoce sus limitaciones y la prudencia le indica que debe buscar a un experto en la materia para ser eficiente. En este cuadrante podemos inferir que se toman alternativas pensadas, porque se cabildean con otros.

Pasamos al siguiente cuadrante en el Cuadro 1.3. en donde nos encontramos a quienes <<no saben que saben>>, es decir los <<intuitivos>>

### **Cuadro 1.3. Ventana de Johari: Cuadrante III**

I.- Los que saben que saben <b>Los sabios</b>	II.- Los que saben que no saben <b>Los prudentes</b>
III.- Los que no saben que saben <b>Los intuitivos</b>	

Los intuitivos son quienes en forma natural aciertan a tomar buenas decisiones. Todos conocemos a alguien con poca preparación que decide poner negocios y le va bien; en pocas palabras, se convierten en una máquina de elecciones acertadas.

En este caso, la experiencia cuenta sin lugar a dudas; probablemente esa intuición la obtuvo después de varios fracasos o experiencias negativas que nosotros dejamos de percibir. También nos encontramos con el aprendizaje de los errores de los demás y eso evita que les pase a ellos. Vale la pena darle cierta credibilidad a nuestra intuición como lo sugiere Malcolm Gladwell en su libro *Inteligencia intuitiva*.<sup>3</sup>

Independientemente de la razones, podemos entender que en este grupo de gente tampoco tienen mucho problema para elegir en forma adecuada.

Finalmente nos hallamos con el cuarto cuadrante en el cuadro 1.4. de la ventana de Johari en donde se ubican <<Los que no saben que no saben>>, llamados los <<¡de cuidado!>>.



#### Cuadro 1.4. Ventana de Johari: Cuadrante IV

I.- Los que saben que saben <b>Los sabios</b>	II.- Los que saben que no saben <b>Los prudentes</b>
III.- Los que no saben que saben <b>Los intuitivos</b>	IV.- Los que no saben que no saben <b>¡De cuidado!</b>

Esta es la posición más peligrosa, pues se cree saber algo que se desconoce y se atreven a opinar; eligen con la presunción de un conocimiento del cual carecen.

Desgraciadamente, este grupo es numeroso y está en todos lados. Seguramente te ha pasado que en una reunión alguien opina doctamente de un tema y parece todo un experto, para luego darte cuenta que es un advenedizo.

Una conclusión obvia es evitar caer en ese cuadrante, ya que ahí es en donde se toman las peores decisiones por una ignorancia desconocida.

Además, el reto es identificar a quienes se sitúen en ese terreno, porque se confunden con los sabios y podríamos caer en las garras de alguien que te aconseje mal por su ignorancia. Sobre todo, en los medios de comunicación hay quienes tienen una habilidad histriónica y aparentan sabiduría; se convierten en auténticos charlatanes financieros. Ten mucho cuidado identificando a quienes aparentan ser muy conocedores sin serlo.

De hecho, el material de este libro te dará conocimientos básicos que permiten entender conceptos que ponen a prueba a estas personas <<de cuidado>> para poder identificarlas.

## 6. Eficiencia y eficacia

El simple hecho de leer este libro indica que uno de los principales miedos con la toma de decisión es el de equivocarse y eso nos induce a buscar prepararnos.

El primer argumento a meditar es sobre la definición de lo que es una equivocación, pues es muy subjetivo y relativo. Mientras para algunos algo pudo haber sido la peor decisión, para otros significó el acierto de su vida. Un buen ejemplo es el matrimonio, a unos les va de maravilla y otros terminan divorciándose; sin embargo, cuando lo decidieron, todos pensaban que iba a resultar bien.

Hay un principio básico: todos nos equivocamos y es un proceso natural para el aprendizaje. Desde las grandes empresas hasta los especialistas más consumados cometen errores, simplemente porque es imposible adivinar el futuro.

Al final, se trata de hacer una <<apuesta>> fundamentada con información y ponderada por sus riesgos. Con la idea de ser eficientes y eficaces.

¿Sabes cuál es la diferencia entre eficiencia y eficacia?

Es bastante simple, eficiencia tiene que ver con la forma de utilizar los recursos y eficacia con el resultado.

Es decir, cuando hablamos de alguien eficiente, estamos describiéndolo como una persona que con los recursos económicos, materiales y de tiempo, fue capaz de hacer la mejor tarea a su alcance. En tanto, cuando decimos que fue eficaz, suponemos que alcanzó el resultado adecuado.

Con esto, concluimos que es factible ser eficiente y faltar a la eficacia o ser eficaz y dejar de ser eficiente. En otras palabras, pudo haberse hecho el mejor esfuerzo con los recursos, pero aun así alejarse de la solución. Por el contrario, es válido encontrar la respuesta sin tener una manera eficiente de hacerlo.

Si viste la película *Apolo 13*, hay una escena que describe bien la dificultad de esta situación. Estando una nave espacial cerca de la luna tienen una dificultad técnica que les obliga a regresar a la Tierra. Uno de los primeros retos era evitar que los astronautas se intoxicaran porque el filtro del aire dejó de funcionar.

En las oficinas de la NASA, en Houston, reúnen a los especialistas en una sala y vacían sobre una mesa todo lo que tienen los astronautas a su disposición dentro de la nave; manuales, comida, herramientas, etcétera. Obviamente los astronautas están lejos de un Home Depot para comprar sus requerimientos y hacer el filtro.

Este es un evento en donde se necesita ser eficiente con los recursos de la nave, en un tiempo que evite la muerte de los astronautas. Es decir, si alcanzaban a construirlo después de la muerte de los tripulantes, hubieran sido eficientes pero ineficaces.

Por supuesto, en la película como en la vida real, se logró el cometido de salvarlos, así que fueron eficientes y eficaces.

¿Por qué es relevante esta diferencia entre eficiencia y eficacia?

Porque muchos piensan que siendo eficientes se obtienen los resultados deseados y eso no es necesariamente cierto.

Incluso hay muchas personas que sin tomar decisiones eficientes tienen logros sobresalientes. Todos conocemos algún caso de alguien que sin terminar los estudios básicos es hoy alguien acaudalado.

Quiere decir que hay otros factores detrás de un buen resultado, como la perseverancia, el valor, la pasión, la intuición o la suerte.

Entonces ¿Para qué nos sirve la eficiencia?, pues bien, solo date cuenta del fracaso de una gran cantidad de pequeños negocios; de la pérdida de casas de muchos deudores morosos; o del apuro de las familias para hacer frente a sus compromisos diarios. Detrás de algunas de esas historias hay decisiones ineficaces que se hubieran podido evitar.

Cuando uno tiene un proceso eficiente en la toma de decisiones, la probabilidad de fracaso baja considerablemente, porque permite valorar las circunstancias antes de que ellas ocurran y aun cuando hay riesgos, estos son identificables.

De aquí se desprenden dos máximas en la toma de decisiones:

**<<La mejor decisión es evitar una mala decisión>>**

**Y**

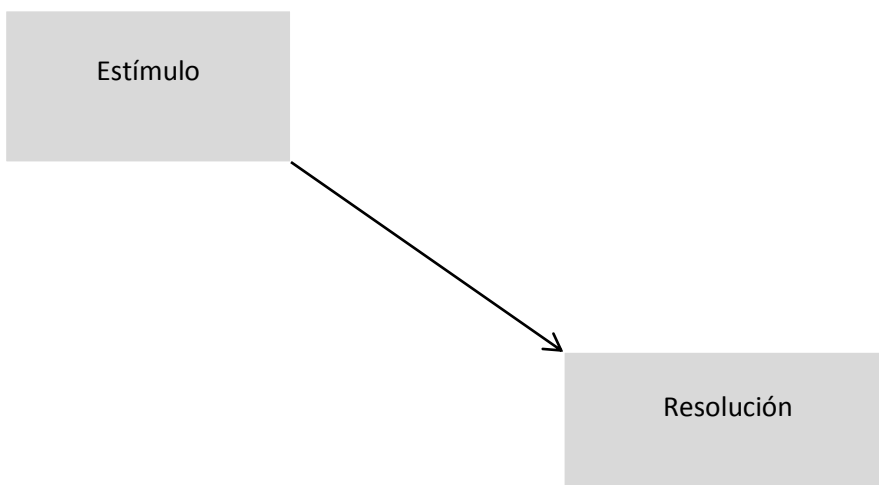
**<<No hay peor decisión que mantener una mala decisión>>**

## **7. Proceso de toma de decisión**

Analicemos cual sería un proceso para una toma de decisiones eficientes, desde las intrascendentes hasta las complicadas.

Una forma de actuar sencilla es que teniendo un estímulo se actué en consecuencia, como lo muestra el cuadro 1.5.

**Cuadro 1.5. Toma de decisiones basada en estímulos**

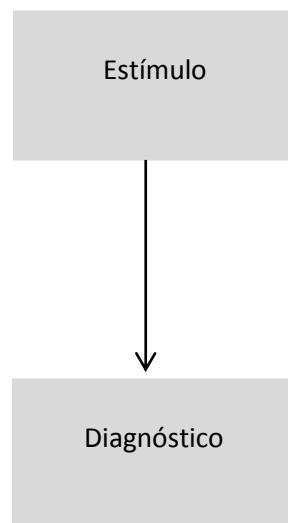


Este patrón es utilizado con frecuencia y va desde las decisiones cotidianas hasta las que arriesgan todo el patrimonio. Es cuando se sucumbe ante la frase <<te tengo un buen negocio>>. Implica disponer del recurso inmediatamente a cierto fin, sin analizar las circunstancias que lo rodean.

Pongamos, por ejemplo, a una persona con un ahorro considerable que quiere decidir en donde depositar su dinero. Una opción es desdeñar el análisis y simplemente hacer lo que le dicte su intuición... o el vecino (Cuadro 1.5.).

Una metodología de toma de decisiones eficiente inicia con un diagnóstico, como en el cuadro 1.6.

### **Cuadro 1.6. Toma de decisión: diagnóstico**



El diagnóstico es la fase más importante de cualquier toma de decisiones y, particularmente, de las finanzas personales.

Es algo parecido a cuando te encuentras a un doctor en una reunión de amigos y sabiendo su especialidad, le comentas: <<Fíjese doctor que tengo unos granitos en el brazo, ¿Qué me tomaré?>> Obvio decir que si se trata de un medico serio, te dirá que debes ir a su consultorio para observarlos y, si es necesario, hacerte análisis para diagnosticar adecuadamente el problema y, entonces sí, recomendarte una medicina.

En el terreno de las inversiones sucede algo similar, hay que hacer un diagnóstico que implica una serie de preguntas básicas, como las siguientes:

1. ¿Cuál es el monto? Para determinar si tiene oportunidad de tomar algunas alternativas en donde se requieren niveles altos de inversión como sería comprar acciones, o invertir en bienes raíces.

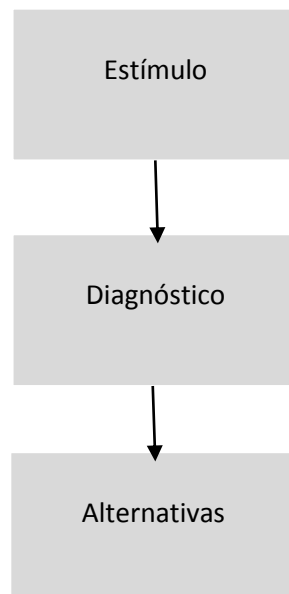
2. ¿Cuál es tu edad y situación familiar? Hay que determinar cuáles serán sus requerimientos futuros en cuanto a flujo como, por ejemplo, universidad o jubilación, para aconsejar debidamente sobre el plazo al que se deben depositar los recursos. Es diferente tener 65 años y sus hijos casados, a 40 años cuando se inicia la responsabilidad de mandar a sus hijos a la universidad.
3. ¿Es todo el dinero que tienes? Podemos determinar la relevancia que tiene este capital para la persona en cuestión. Es diferente una decisión cuando se poseen autos último modelo, casa con alberca, una jugosa cuenta en el banco y un trabajo bien remunerado a otra circunstancia en donde está iniciando su vida matrimonial, está pagando su casa y tiene un hijo de 5 años
4. ¿Cuáles son tus expectativas futuras? Las decisiones se toman en un contexto de percepción de lo que se cree pasará. Así, es valiosa una estimación de cuánto crees que serán tus ingresos y gastos en el tiempo.
5. ¿Cuál es tu disposición al riesgo? Independientemente de la riqueza hay a quienes le gusta jugar a la segura y no están dispuestos a exponerse. En este caso, las mejores opciones consideran un riesgo mínimo. En cambio, siempre hay alguien que está dispuesto a poner todo en la mesa con tal de tener la opción de contar con el mejor rendimiento.

Recordemos, el riesgo está asociado con mayor rendimiento, nunca se cobrara lo mismo por lavar la ventana del primer piso que la del último. Entonces el tomador de decisiones debe ser advertido que si quiere mayor rentabilidad, seguramente habrá de tomar riesgos. Es una máxima de los mercados.

Un aspecto del diagnóstico es identificar que quiere el inversionista. Hay un viejo dicho: <<¿Quieres saber cuál camino es el mejor? Entonces dime hacia dónde vas>>. Todos los cuestionamientos que se hagan en el diagnóstico relevarán cuál es la intención de la decisión y eso ayudará a eliminar o favorecer alternativas.

El siguiente paso, después de haber hecho el diagnóstico, es saber qué alternativas se tiene para tomar las decisiones (Cuadro 1.7.). Luego de conocer montos, utilidad y riesgos percibidos, se conoce qué posibilidades hay.

#### **Cuadro 1.7. Toma de decisión: Alternativas**



En ese momento se analizan y diagnostican las alternativas. Por ejemplo, si tengo opción de entrar a un fondo de inversión o directamente al mercado de dinero porque tengo altos niveles de inversión que me lo permiten. O saber qué acciones en la bolsa pueden dar ese rendimiento de largo plazo deseado; tal vez el bien raíz que tenga una alta plusvalía dentro de 20 años.

Es importante introducir un concepto primordial para la toma de decisiones: el costo de oportunidad, definido como el valor de la mejor alternativa a la cual se renuncia.

Esto quiere decir que cuando vas a decidir por algo, estrictamente renuncias a otra opción, aun cuando la desconozcas.

Por eso, para tomar decisiones es fundamental contar con más de una alternativa y, de ser posible muchas, para tender a la eficiencia y conocer mejor el costo de oportunidad, que surge de la comparación de todas tus posibilidades.

Te daré un ejemplo, imagina que te propongo un excelente negocio y te aseguro una ganancia sin riesgo de diez mil pesos mensuales, sin invertir ni un solo centavo; incluso, estoy dispuesto a ponerlo ante notario. Esta alternativa parecería excelente si se analiza por sí sola, pues el rendimiento está asegurado, sin un riesgo aparente.

Sin embargo, averiguando, te das cuenta que para emprender este negocio tendrías que dedicarle ocho horas diarias y perderías tu trabajo en el cual ganas veinte mil pesos. Entonces, el negocio ya no fue tan atractivo, ¿por qué?, debido al costo de oportunidad de la mejor alternativa a la cual renunciarías.

Entendiendo este concepto, te ahorrarás muchos dolores de cabeza en tus decisiones, pues desde ahora todas las alternativas tendrán que ser contrapuestas con otras para elegir la mejor.

Una advertencia: el costo de oportunidad es "real" y no es una aspiración. Es decir, va más allá de lo que <<yo creo que es>> o en suposiciones personales de <<Lo que debe de ser>>. Por ejemplo, un error común cuando alguien pierde su trabajo, es darse cuenta después de un buen número de meses de búsqueda de no encontrar el salario pretendido, que su costo de oportunidad realmente es otro menor; en este caso lo conveniente es contratarse con el salario de mercado.

Otra situación común es cuando uno piensa que el costo de oportunidad de su casa tiene un determinado valor, cuando en realidad el mercado de bienes raíces dicta otro muy diferente a la baja.

Por lo tanto, una máxima es que el costo de oportunidad lo fija el mercado.

El corto y largo plazo juegan también un papel trascendente en el concepto de costo de oportunidad, pues muchas opciones están relacionadas con rentabilidad en el tiempo.

Un ejemplo muy claro en este sentido es la decisión de estudiar una carrera o un posgrado; si se compara con los costos de oportunidad de corto plazo podría parecer una mala opción, pues en lugar de estar gastando recursos y tiempo se ganaría dinero realizando cualquier actividad lucrativa.

Sin embargo, la idea de estudiar trae consigo la expectativa de que en el largo plazo el rendimiento será mucho mayor que si lo dejo de hacer y realizo una actividad de inferior productividad.

No todo es económico y se trata de dinero, los costos de oportunidad tienen también un carácter emocional, psicológico, afectivo, espiritual, religioso, etcétera.

Por ejemplo, si te ofrezco un trabajo al otro lado del mundo, con un salario cinco veces superior al actual suena muy atractivo, pero si agrego que el costo de oportunidad es dejar ver a tu familia, con la cual tienes dos hijos pequeños, por cinco años, sin estar con ellos ni siquiera en vacaciones, ¿Tomarías la alternativa?, ¿No?, y si te ofrezco diez veces tu salario actual, ¿Aceptas?

Si te das cuenta es una decisión difícil porque implica una cantidad cuantiosa de dinero que bien sería útil para garantizar el futuro de tu familia en el largo plazo, pero implica un costo muy alto para la formación de tus hijos y desconoces las consecuencias que acarreará con la relación de tu pareja. En el peor de los casos, estarías formando un patrimonio para una familia que tal vez perderás, ¿Tomas la alternativa?

En este caso, el costo de oportunidad está lejos de ser monetario y se convierte en afectivo. La decisión estará en función de las circunstancias en que se encuentre la familia y de las mismas preferencias de los padres. Todos los costos habrán de ponerse en la balanza para alcanzar una decisión eficiente.

Ya que se tienen todas las alternativas, le sigue el turno a los escenarios de cada una en el Cuadro 1.8.

#### **Cuadro 1.8. Toma de decisiones: escenarios**



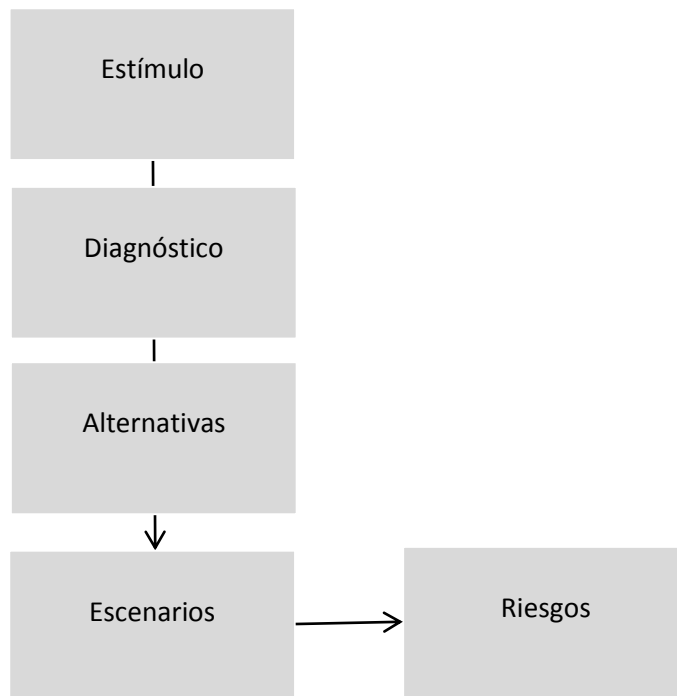
En este momento hay que incorporar los rendimientos o costos esperados de cada una de las opciones. Si estamos considerando una inversión bancaria, debemos saber cuál es la expectativa, o si una opción es comprar un terreno, averiguar cuál es la plusvalía esperada.

Hay que hacer tiempo para investigar y preguntar a quienes pudieron saber más sobre los mercados o a quienes hayan tomado con anterioridad esa opción. Todo lo que se averigüe es útil para descartar o cimentar alguna de las opciones que se tienen.

Los escenarios son responder a la pregunta clásica: ¿Qué pasa si sí sucede tal circunstancia? El cuestionamiento nos permite investigar cuales son las probabilidades de ocurrencia como, por ejemplo, una depreciación del tipo de cambio súbita o el alza en las tasas del interés.

En el siguiente nivel tenemos que incorporar los riesgos, como se observa en el cuadro 1.9.

### **Cuadro 1.9. Toma de decisión: riesgos**



Como había comentado previamente, toda alternativa tiene asociado un nivel de incertidumbre y de posibilidades de error, incluso algo aparentemente seguro, al tener asociados los costos de oportunidad, estos se transforman en un riesgo.

Por ejemplo, las personas que ponen su dinero debajo del colchón, ya sea porque son desconfiados de las instituciones o simplemente porque quieren tener recursos para imprevistos. Ellos están incurriendo en un costo de oportunidad inmediato, considerando la tasa



de interés dejada de percibir en un banco y, por supuesto, la misma inflación que se está <<comiendo>> su poder adquisitivo. Esto sin considerar la posibilidad de que se lo roben.

Por tanto, las decisiones son individuales: es decir, una alternativa que es buena para uno, probablemente será mala para otro.

Recordemos que el rendimiento está asociado con el riesgo y por eso es conveniente considerar cuáles son estos elementos que me pueden perturbar en el futuro, porque esa elevada ganancia podría convertirse en una gran pérdida.

Tal vez hayas escuchado que alguien se suicidó por una crisis bursátil. Bueno, pues probable que esa persona haya dejado de evaluar el riesgo de ese acontecimiento y prevenido que algo así sucedería. Cuando uno evalúa los riesgos, se permite dejar de escuchar el <<canto de las sirenas>>, aquellas que nos dicen: <<Acércate, aquí ganarás mucho dinero>>.

Esto no significa evitar las opciones con alto grado de incertidumbre, sino al menos ser conscientes de los costos asociados y, que de ocurrir, sepamos qué hacer.

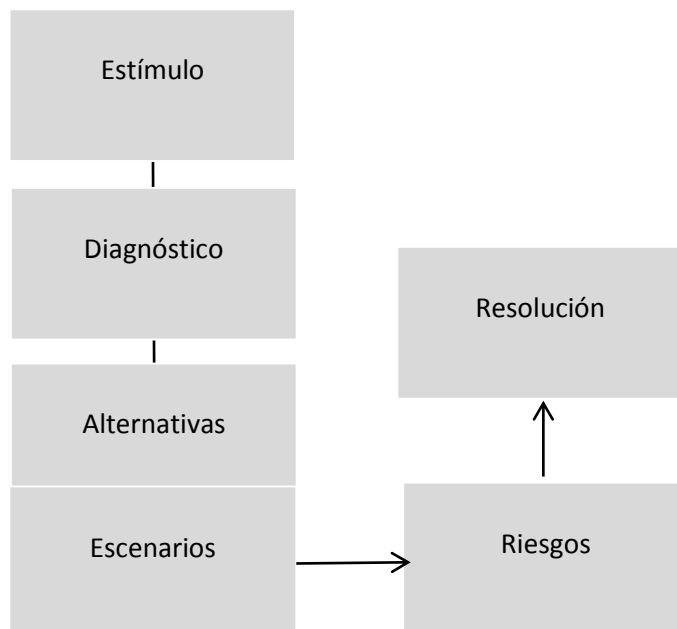
Surge, por tanto, la necesidad de los famosos <<planes B>>, en donde el tomador de decisiones se prepara para las contingencias.

Ya habiendo analizado los riesgos de cada alternativa resta sólo decidir Cuadro 1.10.

Una advertencia es que analizar muchas opciones puede generar indecisión o miedo, al grado de quedarse pasmado sin escoger un camino específico. Ayuda también utilizar el método del descarte que permite reducir las alternativas.

Como he repetido insistentemente, siempre incurrimos en un riesgo y, en este caso lo que tenemos es un conocimiento más cercano del mismo y se aceptará en caso de ocurrir.

### **Cuadro 1.10. Toma de decisión: resolución**



Un ejemplo muy obvio sería evitar depositar todo el patrimonio familiar en una inversión de alto riesgo, que provoque quedarse sin pensión o dejar a los hijos sin universidad.

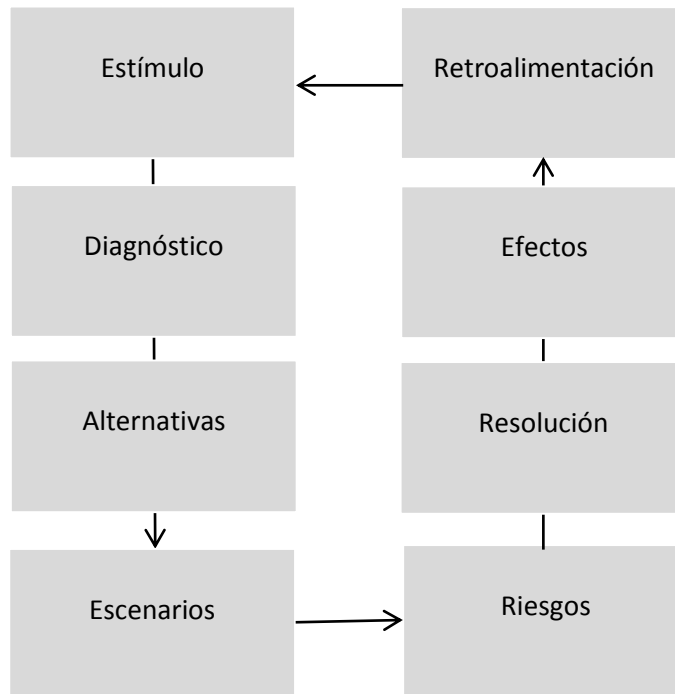
Por eso se habla de «Portafolio de inversión», en lo cual abundaré en el capítulo inversión, y es simplemente el concepto de «no depositar todos los huevos en la misma canasta». La idea es diversificar para tener un riesgo moderado en su conjunto.

Una perspectiva que en ocasiones olvidamos es que una posible resolución es dejar pasar la decisión. Por ejemplo, en un cambio de trabajo se analiza diferentes ofrecimientos y es probable que ninguno cubra los requerimientos y se dejen pasar las alternativas. Es decir, tal vez la mejor decisión es no hacer nada.

El miedo es algo parecido a cuando uno evita al doctor porque teme le detecten un mal incurable. Lo curioso es que dejar de ir con el médico seguramente empeorará la enfermedad. Cuando uno está considerando opciones financieras también es un temor a vencer, porque quedarse pasmado puede costar recursos significativos o dejar pasar oportunidades que nunca más se presentaran. La indecisión en algunos casos es como quedarte a la mitad de la calle esperando a que te atropelle el camión.

Finalmente, después de la resolución se dan los efectos (resultados) y de inmediato la retroalimentación, como se observa en el Cuadro 1.11.

**Cuadro 1.11. Toma de decisión: retroalimentación**



Una máxima es que la toma de decisiones nunca termina, pues el resultado dará un nuevo estímulo para ser analizado y evaluar si cumplió con la expectativa y si debe ser tomado en cuenta para otro periodo.

Otra circunstancia es un cambio en el contexto que te lleve a evaluar las alternativas iniciales. Po ejemplo, una depreciación de la moneda o un alza repentina de las tasas de interés.

En ocasiones hay alternativas que surgen y es necesario valorar, como sería el ofrecimiento de un terreno por abajo del precio del mercado o el hecho de tener un mayor monto para invertir, lo que abre un abanico de oportunidades que antes no eran consideradas.

En este caso podrías estar pensado que la metodología consume tiempo y es excesiva. Tienes razón, hay situaciones en las que es innecesario tanto análisis como, por ejemplo, que película voy a ver o que camino tomaré para llegar a un determinado lugar. En casos con poca trascendencia sería inútil utilizar una metodología compleja.

Otro caso sería estar en una extrema emergencia, en donde la respuesta tiende a ser intuitiva e inmediata; incluso, destinar tiempo a analizar cómo resolverla iría en nuestra contra.

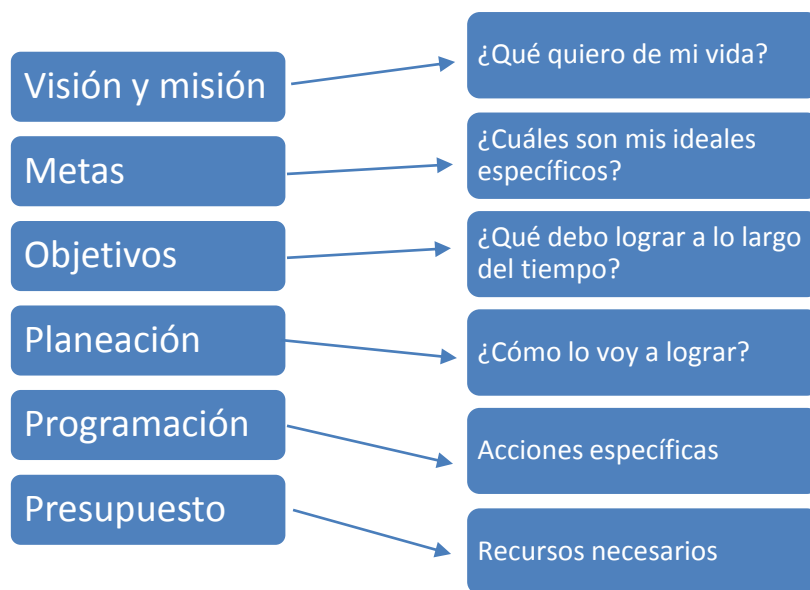
Sin embargo, cuando se trata de una decisión para determinar tu futuro o tu patrimonio, valdría la pena invertir tiempo y esfuerzo para estar seguro de haber elegido el camino adecuado.

## **8. ¿Cuáles son mis metas?**

Cuando uno participa en una familia debe considerar, además de los fines individuales a perseguir, los de todo el clan y su participación activa será muy útil para saber qué camino tomar y, desde luego, al presentarse dificultades, todos estarán más dispuestos a enfrentar los tiempos difíciles.

Una visión de largo plazo es esencial para contar con una guía en el camino y sugiero un ejercicio de planeación como el realizado por las empresas.

### **Cuadro 1.12. Ejercicio de planeación**



Para ello, transformemos ese ejercicio de planeación corporativo a uno individual. Los pasos son los mismo, pero con un sentido diferente, como se muestra en el cuadro 1.12.

Visión y misión: Un primer paso es tomar papel y lápiz para determinar la misión y visión. Definir qué quiero de mi vida resulta ser un ejercicio muy profundo que escapa como objetivo de este libro, pero es crucial meditar en ello.

En esta declaración se encuentran tanto aspectos espirituales como materiales y es en este primer ejercicio en dónde podrás encontrar un balance entre tus finanzas y tu propia concepción de tu relación contigo mismo y con los demás.

Por supuesto que la pregunta ¿Qué quiero de mi vida? será formulada en cada etapa de nuestras vidas, porque nunca serán lo mismo la visión y misión de un joven de 20 años a una persona madura de 40 o 50.

Implica que el ejercicio de planeación es permanente y conviene revisarlo por lo menos una vez al año para hacer los ajustes necesarios.

Hacer un manifiesto de metas de vida es hacernos preguntas tales como ¿Qué queremos?, ¿Cuáles son nuestros sueños? Esto nos permitira tener muy claro hacía donde vamos. Al igual que en las empresas, las finanzas tienen sentido en la medida en que se sabe cuál es la visión y cuál la misión; es un verdadero ejercicio de planeación.

Resultaría inútil dedicar toda una vida para tener unas finanzas personales vastas en términos de recursos, si desconocemos nuestras prioridades de vida.

**Metas:** Es fundamental aterrizar los sueños en metas específicas, aún cuando sean de muy largo plazo; cómo sería la casa de mis sueños, la educación de mis hijos o de qué manera me quiero retirar. Estos propósitos serán una luz en el camino y es precisamente lo que dará el impulso suficiente para hacer el esfuerzo.

Si quiero, por ejemplo, hacer un viaje alrededor del mundo, porque así está expresado dentro de mis deseos personales, tendré el coraje para ahorrar y prescindir del consumo presente. Esto es factible a establecer la visión, la misión y las metas.

En particular, sugiero que se establezcan fines específicos a lograr en cada etapa de la vida. Permite saber cuando lo lograrás y también las condiciones en las cuales vivirás dichos deseos.

Como alguien que desea una casa de campo que tarda en llegar y cuando se cristaliza, la edad de los hijos está desfasada con ese sueño, pues se los imaginaba saltando del trampolín a la alberca. Tal vez serán sus nietos quienes lo hagan. Otro caso sería quien siempre quiso una motor Harley Davidson y la compró hasta que tuvo el dinero para hacerlo; pero a los 60 años resulta un tanto peligroso.

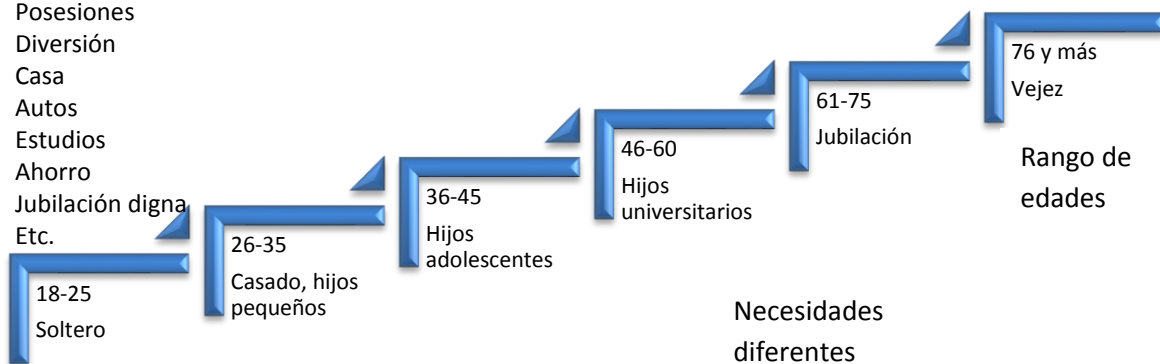
En el cuadro 1.13 se describe el concepto de las metas por etapas.

Cuadro 1.13. Metas por etapas

Establecer mínimos alcanzados

Metas:

- Posesiones
- Diversión
- Casa
- Autos
- Estudios
- Ahorro
- Jubilación digna
- Etc.



En cada etapa de la vida hay circunstancias especiales para cada persona. Por tanto, es recomendable fijar metas en cada uno de los rangos e ir las sopesando a lo largo del tiempo.

Por supuesto que son generalizaciones y diferirán en cada caso, pero sirven para darnos una idea de cómo planear nuestros objetivos a lo largo del tiempo.

Estoy seguro que nos sentiremos realizados en la medida de ir cumpliendo cada una de nuestras aspiraciones y saber que en el camino tal vez quedaron algunas sin realizar, pero bien supimos las circunstancias por las cuales se abandonaron. Recordemos, <<no hay lonche gratis nunca más>> y debemos de elegir siempre un sinnúmero de alternativas.

**Objetivos:** Se requiere poner los sueños en acción y para ello fijemos objetivos claros en el tiempo, al grado de escribirlos en la agenda diaria.

La intención es que los objetivos aterricen tus metas; por ejemplo, si uno de tus sueños es adquirir una casa, habrá de tener claro un valor aproximado y cuanto deberás dar de enganche para adquirirla. La cifra se convierte en un objetivo a alcanzar que deberás de sopesar con tus ingresos y capacidad de ahorro.

**Planeación:** Cada meta de largo plazo tendrá asociados objetivos de corto plazo que habrán de ponderarse para evaluar cuales tienen prioridad. Este análisis es el inicio del esfuerzo de planeación que nos sitúa con los pies en el suelo. De ahí se deriva una estrategia de como alcanzaré cada uno de esos objetivos, para finalmente emprender acciones concretas.

Tal vez de este análisis se desprendan aspectos tales como conseguir un mejor trabajo o estudiar. En otro sentido, podría también implicar abandonar una meta que se contraponga con una de mayor importancia.

En el ejemplo de la casa, sería definir si se ahorrará hasta alcanzar todo el dinero, se venderá algún bien para complementar o se tomará un crédito.

Cuando se planea, decide cómo se alcanzarán los objetivos, es como si se trazara un mapa para llegar a un lugar específico.

**Programación:** Habiendo definido el <<cómo>> ahora hay que poner manos a la obra y se deben aterrizar los objetivos que con los recursos económicos. Es obvio que esta tarea influirá en el esfuerzo mensual, quincenal y hasta diario de las finanzas personales.

Es la acción más fría de este ejercicio, pues nos fuerza a calibrar todos los sueños con las posibilidades reales. Por ejemplo, de nada sirve haberse impuesto una meta de ahorro que será imposible cumplir, si nuestros gastos mínimos mensuales nos lo impiden.

Si se tiene esa claridad es difícil fallar, pero podría haber cambios en el camino; habrá de recordar que el mapa no es el territorio y siempre habrá escollos y oportunidades inesperadas. Además, el análisis es permanente a lo largo del tiempo y debemos de valorar cada etapa conforme avanzamos en la vida, pues el entorno cambia.

Tal vez eventos inesperados nos desvíen de los sueños de inicio, pero nos pueden transportar a enormes horizontes de felicidad y riqueza de todo tipo. En cierto modo es lo bonito de la vida misma, nunca sabremos con certeza qué se encuentra a la vuelta de la esquina. El reto es estar preparados para solventar los problemas y aprovechar las oportunidades.

Éste es un ejercicio individual, para luego compartirlo con la pareja e incluso con los hijos; permite calibrar los planes e involucrarlos en las expectativas futuras.

Por una parte, la pareja está consciente de la administración del dinero y comparte los riesgos de la toma de decisiones y, por la otra, hay un aprendizaje para los hijos.

Te recomiendo ampliamente leer el libro de Stephen Covey, primero lo primero, que te ayudará a fijar esas prioridades y establecerlas en el tiempo, para continuar con el ejercicio financiero de cómo lograrlo.<sup>4</sup>

En este capítulo entramos al mundo de la toma de decisiones y de la importancia de tener una metodología para hacerlo, con el fin de obtener en el tiempo elecciones eficientes, con pleno conocimiento de los riesgos que se enfrentan y con un rumbo hacia donde queremos dirigirnos.

Éste es un punto de referencia que nos servirá para guiar las finanzas personales y que ellas se acerquen a proporcionarnos felicidad en el logro de nuestras metas.

Ahora toca el turno de poner en blanco y negro nuestras posibilidades en función de los ingresos y gastos, es tiempo de sacar el lápiz, o sentarse frente a una hoja electrónica para elaborar el presupuesto el cual trataremos en el próximo capítulo.

## 9. Tarea personal

1. Reflexionar sobre qué tan satisfecho estas de tus posesiones actuales, aceptar los logros obtenidos y también apuntar en qué áreas habrás de poner mayor énfasis para mejorar.
2. ¿Cuáles son tus aspiraciones y sueños? Escríbelos y medita sobre ellos. Piensa en cuál sería el costo de obtenerlos; ¿estás dispuesto a llevarlo a cabo?
3. ¿Qué tipo de tomador de decisiones eres?, ¿eres impulsivo o dedicas tiempo antes de elegir?; descubre las áreas de oportunidad para mejorar las decisiones.
4. Elabora tu proyecto de vida financiera, sigue los pasos de la planeación. Esto te servirá cuando revisemos el presupuesto.
5. Esboza como te visualizas en cada etapa de tu vida. Reflexiona sobre lo que hay que hacer para lograrlo.

1 *La felicidad y los valores en el área metropolitana de Monterrey*, Centro de Estudios Sobre Bienestar de la UDEM, Nicole Christa Fuentes, José de Jesús García, Mónica Diana Gutiérrez, Alejandro Tapia y Salvador Armando Borrego.

2 Gilbert Daniel, *Tropezar con la felicidad*, Destino, 2006 y Punset Eduardo, *El alma está en el cerebro*, Aguilar, 2006.

3 Gladwell Malcom, *Inteligencia intuitiva*, Taurus, 2005.

4 Covey Stephen R., *Primero lo primero*, Editorial Paidós, 2000.

