

GUIA PARA INVERTIR

Pequeño resumen del libro de Robert Kiyosaki
www.richdad.com / www.padrericopadrepobre.com
Este resumen es **gratuito** y para fines educativos
Juan@juanpis.com / info@juanpis.com

La regla de 90-10 del dinero

10% de la gente siempre gana 90% del dinero.

Diferencias

La mayoría de las diferencias entre 10% de los inversionistas que ganan 90% del dinero y 90% de los que ganan 10% no está en qué invierten, sino en que su pensamiento es diferente. Por ejemplo:

- La mayoría de los inversionistas dice: No corra riesgos. El inversionista rico corre riesgos.
- La mayoría de los inversionistas dicen: Diversifica. El inversionista rico concentra sus recursos.
- El inversionista promedio trata de reducir su deuda. El inversionista rico sabe como incrementar sus gastos para enriquecerse.
- El inversionista promedio tiene un empleo. El inversionista rico crea empleos.
- El inversionista promedio trabaja duro. El inversionista rico trabaja menos y menos para ganar más y más.

Las 3 E

1. Educación
2. Experiencia
3. Excedente de efectivo.

Lista de inversiones de los inversionistas acreditados y sofisticados

- Colocaciones privadas
- Sindicación de bienes raíces y sociedades de responsabilidad limitada.

- Pre- ofertas públicas primarias de valores.
- Ofertas publicas primarias (aunque están a disposición de todos los inversionistas, generalmente no es fácil tener acceso a las ofertas públicas primarias)
- Financiamiento a una tasa inferior a la principal
- Fusiones y adquisiciones de empresas.
- Créditos para iniciar negocios.
- Fondos de protección.

5 etapas para convertirse en un inversionista sofisticado

1. ¿Está preparado mentalmente para ser un inversionista?
2. ¿En qué clase de inversionista quiere convertirse?
3. ¿cómo puede construir un negocio sólido?
4. ¿Quién es un inversionista sofisticado?
5. Devolver lo recibido.

3 razones para invertir

1. Para estar seguro
2. Para estar cómodo.
3. Para ser rico.

PRODUCTOS DE INVERSION

Tipos de inversión

- a) Acciones, obligaciones, fondos de inversión, bienes raíces, seguros y fianzas, mercancías, ahorros, artículos de colección, metales preciosos, fondos de protección.
- b) Cada uno de esos grupos puede ser dividido en diferentes subgrupos como las acciones
- c) Existen diferentes tipos de inversión, cada uno diseñado para hacer algo diferente.

Acciones:

1. Comunes
2. Preferentes
3. Con garantías
4. De compañías pequeñas
5. De grandes compañías acreditadas
6. Convertibles
7. Técnicas
8. Industriales
9. Etc.

Las propiedades inmobiliarias pueden subdividirse en:

1. Unifamiliares
2. Oficinas comerciales
3. Locales comerciales
4. Multifamiliares
5. Almacenes
6. Industriales
7. Terrenos sin desarrollar
8. Terrenos con acceso a la calle

Los fondos de inversión pueden subdividirse en:

1. Indizados
2. Especulativos
3. Sectoriales
4. De ingreso
5. De instrumentos de deuda
6. Balanceados
7. De bonos municipales
8. País

Los seguros y fianzas pueden subdividirse en:

1. De vida integrales a plazo, variables.
2. Universales, universales variables
3. Mixtos (integrales y a plazo en una póliza)
4. Primero, segundo o último en morir
5. Fianzas para un acuerdo de compra-venta
6. Utilizados para compensación diferida y bonos ejecutivos.
7. Fianzas para impuestos a la propiedad
8. Utilizados para beneficios de retiro no calificado

PROCEDIMIENTOS DE INVERSIÓN

1. Comprar, conservar y rezar a largo plazo
2. Comprar y vender (comerciar)
3. Vender y luego comprar (vender en corto)
4. Comprar y vender opciones (comerciar)
5. Promediar el costo de compra a largo plazo
6. Futuros. Comerciar sin tomar posición
7. Ahorrar. Recolectar

EJEMPLO

1. Yo soy un comerciante de acciones
2. Yo especulo con bienes raíces
3. Yo colecciono monedas raras
4. Yo opero con opciones de compra a futuro de mercancías
5. Yo especulo con acciones
6. Yo creo en tener el dinero en el banco.

¿Qué es invertir? Invertir es un plan, no un producto ni un proceso, la inversión es un plan muy personal. Un verdadero inversionista tiene un plan y múltiples opciones como vehículos y procedimientos de inversión.

PALABRAS

Las palabras forman pensamientos. Los pensamientos forman realidades y las realidades se convierten en la vida. La diferencia principal entre una persona rica y una pobre consiste en las palabras que él o ella utiliza. Si usted quiere cambiar la realidad externa de una persona, necesita primero cambiar su realidad interna. Eso se logra por medio de cambiar, mejorar o actualizar las palabras que esa persona utiliza. Si desea cambiar las vidas de las personas, cambie primero sus palabras. Y la buena noticia es que las palabras son gratuitas.

FÓRMULA

Consiste en crear negocios y hacer que sus negocios adquieran sus bienes raíces y activos. Esa fórmula ha sido una fórmula ganadora para la riqueza al menos por 200 años. Esta es la fórmula que ha producido los individuos más ricos durante un largo periodo de tiempo.

FRECUENTEMENTE

Frecuentemente las personas quieren imponer lo que desean para usted, ya sea de manera inocente o agresiva, en vez de lo que usted quiere para si mismo.

Ingreso ganado: Es el derivado generalmente de un empleo o alguna clase de trabajo. En su forma más común es el ingreso por sueldo. También se trata del ingreso gravado con los impuestos más altos, por lo que es más difícil crear riqueza con él. Cuando usted le dice a su hijo: Obtén un buen empleo, le está aconsejando que trabaje para obtener este tipo de ingreso.

Ingreso de portafolio: Es el derivado generalmente de activos en papel, como acciones bursátiles, obligaciones, fondos de inversión. El ingreso de portafolio es por mucho la forma más popular de ingreso por inversión, simplemente porque los activos en papel son mucho más fáciles de manejar y mantener que todos los demás.

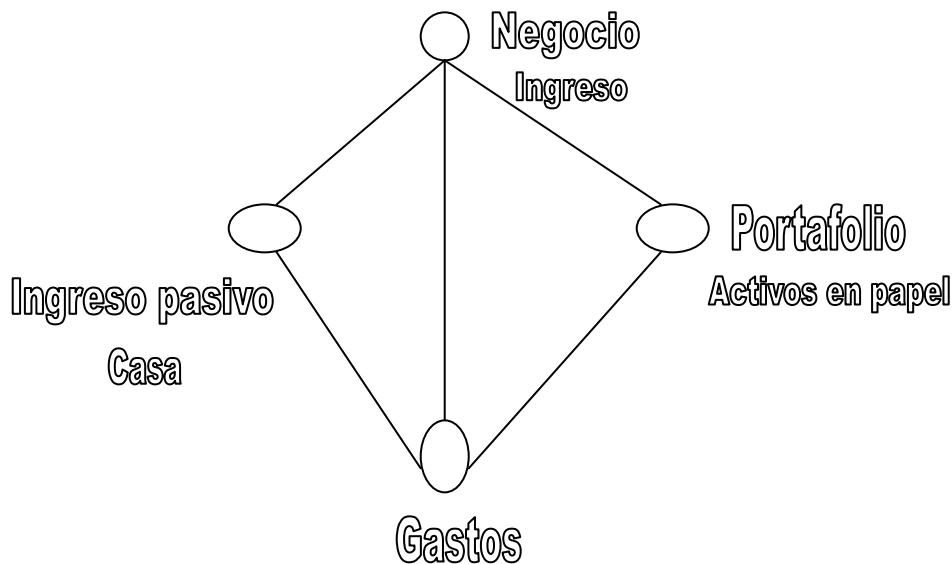
Ingreso pasivo: Es el derivado generalmente de los bienes raíces. Puede también ser derivado de las regalías por patentes o acuerdos de otorgamiento de licencia. Sin embargo

aproximadamente 80% del tiempo el ingreso pasivo proviene de propiedades inmobiliarias. Existen muchas ventajas fiscales disponibles para los bienes raíces.

Regla básica: Consiste en convertir el ingreso ganado en ingreso de portafolio o en ingreso pasivo de la manera más eficiente que sea posible.

Regla de inversión: Conservar seguro tu ingreso ganado al adquirir valores que esperas que conviertan ese ingreso ganado en ingreso pasivo o en ingreso de portafolio.

Un verdadero inversionista está preparado para cualquier cosa que ocurra. Un no-inversionista trata de predecir qué ocurrirá y cuándo. También es importante la capacidad para evaluar el riesgo y la recompensa.



PENSAR:

Pensar es el trabajo más duro que existe. Por eso tan pocas personas lo realizan.

DE QUE SIRVE

¿De qué sirve ganar mucho dinero si no puede conservarlo? Invertir es la manera inteligente en que las personas conservan su dinero.

Los diez controles del inversionista

1. El control sobre uno mismo
2. El control sobre la relación ingresos-gastos y la relación activo-pasivo.
3. El control sobre la administración de la inversión.
4. El control sobre los impuestos.
5. El control sobre cuando comprar y cuando vender.
6. El control sobre las transacciones de corretaje.
7. El control sobre EOC (entidad, oportunidad y características)
8. El control sobre los términos y las condiciones de los acuerdos.
9. El control sobre el acceso a la información
10. El control sobre devolver lo recibido, la filantropía y la redistribución de la riqueza.

Clases de Inversionista:

1. El inversionista acreditado
2. El inversionista calificado
3. El inversionista sofisticado
4. El inversionista interno
5. El inversionista consumado.

Inversión fundamental:

Un inversionista fundamental reduce el riesgo y busca el valor y el crecimiento al analizar los datos financieros de la compañía. La consideración más importante para seleccionar una buena acción en que invertir es el potencial de ganancias futuras de la compañía. Un inversionista fundamental revisa cuidadosamente los estados financieros de cualquier compañía antes de invertir en ella. También toma en consideración el estado general de la economía en su conjunto, así como de la industria específica en que participa esa compañía. La dirección de las tasas de interés es un factor muy importante en el análisis fundamental.

Inversión técnica:

Un inversionista técnico bien entrenado invierte en las emociones del mercado e invierte con un seguro para pérdida catastrófica. La consideración más importante para seleccionar una buena acción en que invertir se basa en la oferta y la demanda de las acciones de la compañía. El inversionista técnico estudia el patrón del precio de venta de las acciones. ¿Será suficiente la oferta de acciones a la venta con base en la demanda esperada para esas acciones?

La diferencia entre los dos estilos de inversión es muy acentuada. El inversionista fundamental analiza la compañía desde sus estados financieros, para evaluar su solidez y su potencial de éxito futuro. Además el inversionista fundamental se mantiene atento a la economía y a la industria en que participa la compañía. Un inversionista técnico invierte con ayuda de graficas que le permiten seguir las tendencias de precio y volumen y los patrones de las acciones de las compañías. El inversionista técnico puede revisar la relación entre opciones de compra y opciones de venta de las acciones, así como las posiciones de venta en corto de las acciones. Aunque ambos inversionistas invierten con base en los datos, los obtienen a partir de diferentes fuentes de información. Por otra parte, ambos tipos de inversionistas requieren diferentes aptitudes y un vocabulario distinto. Lo aterrador es que los inversionistas de hoy en día están invirtiendo sin tener las aptitudes del inversionista técnico o del fundamental. Es más la mayoría de los nuevos inversionistas no conocen la diferencia entre un inversionista técnico y un inversionista fundamental.

Relación precio-utilidad = Precio de mercado X acción / Ingreso neto por acción.

Características especiales de un empresario exitoso:

1. Visión: La capacidad de ver lo que los demás no pueden ver.
2. Coraje: La aptitud de actuar a pesar de tener enormes dudas
3. Creatividad: La capacidad de pensar de manera original
4. La capacidad para resistir la crítica: No existe una sola persona exitosa que no haya sido criticada.

5. La aptitud para retrasar la gratificación: Puede ser difícil aprender a negar la autogratiificación inmediata a corto plazo, a cambio de una recompensa más grande a largo plazo.

Sistemas requeridos por todos los negocios para la eficiencia óptima

Sistemas de operaciones diarias en la oficina:

- Contestar el teléfono y el sistema de línea de larga distancia gratuita.
- Recibir y abrir el correo.
- Comprar y mantener artículos y equipo de oficina
- Enviar faxes y correos electrónicos
- Atender las necesidades de envío y la recepción de paquetes
- Crear respaldos y archivar la información

Sistemas de desarrollo de productos:

- Desarrollo de producto y su protección legal
- Desarrollo del empaque y material adicional como catálogos
- Desarrollo del proceso y método de manufactura
- Desarrollo del proceso de obtención de costos de manufactura

Sistemas de manufactura e inventario:

- Seleccionar a los proveedores
- Determinar las garantías ofrecidas por el producto o servicio
- Fijar el precio del producto o servicio al menudeo y al mayoreo
- Crear el proceso de nuevos pedidos para producción de inventario
- Recepción y almacenamiento del producto como inventario
- Cotejo de inventario físico y registros de contabilidad

Sistemas de procesamiento de pedidos:

- Levantamiento y registro de los pedidos por correo, fax, teléfono o mediante Internet.

- Atención y empaquetamiento de los pedidos
- Envío de los pedidos

Sistemas de facturación y cuentas por cobrar:

- Facturación a los clientes por los pedidos
- Recepción de los pagos por los pedidos y acreditación a los clientes por el pago ya sea en efectivo, por medio de cheque o tarjeta de crédito.
- Inicio del proceso de cobro para las cuentas pendientes por cobrar

Sistemas de servicio al cliente:

- Procedimiento de devolución para recepción en inventario y reembolso a clientes
- Respuesta a las quejas del cliente
- Reemplazo de productos defectuosos o cumplimiento de otro servicio de garantía

Sistema de cuentas por pagar:

- Procedimientos de compra y aprobaciones requeridas
- Proceso de pago por suministros e inventario
- Caja chica o dinero para pagos menores

Sistemas de mercadotecnia:

- Creación de un plan general de mercadotecnia
- Diseño y producción de materiales promocionales
- Desarrollo de prototipos
- Creación de un plan de publicidad
- Creación de un plan de relaciones públicas
- Creación de un plan de correo directo
- Desarrollo y mantenimiento de una base de datos
- Desarrollo y mantenimiento de un sitio en Internet
- Análisis y seguimiento de estadísticas de ventas

Sistemas de recursos humanos:

- Procedimientos de contratación y acuerdos con los empleados
- Capacitación de los empleados
- Proceso de nómina y planes de beneficios

Sistemas de Contabilidad general:

- Administración del proceso de contabilidad con informes diarios, semanales, mensuales, trimestrales y anuales.
- Administración de efectivo que asegure que los fondos estarán disponibles para el caso en que sea necesario pedir prestado en el futuro.
- Elaboración del presupuesto y pronóstico
- Consignación de impuestos sobre nómina y retención de pagos

Sistemas corporativos generales:

- Negociación, creación de borradores y ejecución de contratos
- Desarrollo y protección de la propiedad intelectual
- Administración de las necesidades y cobertura de seguros
- Consignación y pago de impuestos federales, estatales y de otras jurisdicciones
- Planificación para el pago de impuestos federales, estatales y de otras jurisdicciones
- Administración y almacenamiento de registros
- Manejo de relaciones con inversionistas y accionistas
- Obtención de la seguridad legal
- Planificación y administración del crecimiento

Sistemas de administración de espacio físico:

- Conservación y diseño de sistemas eléctrico y telefónico
- Planificación de permisos y honorarios
- Otorgamiento de licencias
- Garantizar la seguridad física

Aspectos legales:**Corporación en general:**

- Elección de la entidad de negocio
- Contratos de compra-venta
- Licencias de negocio
- Cumplimiento regulatorio
- Contratos de arrendamiento o compra de oficinas

Leyes del consumidor:

- Términos y condiciones de las ventas
- Correo directo
- Leyes de responsabilidad por el producto
- Leyes sobre veracidad en la publicidad
- Leyes ambientales

Contratos:

- Con proveedores
- Con clientes al por mayor
- Con empleados
- Código comercial uniforme
- Garantías
- Jurisdicción

Propiedad intelectual:

- Acuerdos sobre creaciones de los empleados
- Acuerdos de confidencialidad
- Derechos de autor
- Derechos sobre planos y diseños
- Patentes

- Registros de marca
- Licencias sobre propiedad intelectual

Derecho laboral:

- Temas de recursos humanos
- Acuerdos con empleados
- Disputas con empleados
- Salud y seguridad en el trabajo
- Compensación de los trabajadores

Instrumentos de valores y deuda:

- Arrendamiento o compra de equipos
- Documentos de los préstamos
- Colocaciones privadas
- Ofertas públicas primarias

Asuntos de los accionistas:

- Estatutos corporativos
- Autoridad del consejo de administración
- Emisión de acciones
- Fusiones y adquisiciones
- Empresas adicionales de la compañía

Ganancia operativa neta: Ingresos antes de intereses e impuestos / Ventas

Apalancamiento operativo: Contribución / Costos fijos

Apalancamiento financiero: Capital total (deuda y capital) / Aportaciones de los accionistas

Apalancamiento total: Apalancamiento operativo X apalancamiento financiero

Proporción entre deuda y capital: Pasivo total / Capital total

Proporción rápida: Activos líquidos / Pasivos actuales

Proporción actual: Activos actuales / pasivos actuales

Ganancia de capital: Ingreso neto / Valor promedio del capital de los accionistas

Ganancia sobre inversión: Flujo de efectivo positivo neto / Pago inicial

Frase:

Con el paso de los años he visto a muchas personas que comienzan negocios muy redituables y terminan quebrando. ¿Por qué? Porque no controlan sus gastos. En vez de gastar el dinero para comprar otros activos, como bienes raíces o activos en papel, lo destinaron a gastos de negocios frívolos o compraron casas más grandes, yates bonitos, automóviles veloces y nuevos amigos. En vez de volverse más fuertes desde el punto de vista financiero, se volvieron más débiles con cada dólar que ganaron y gastaron.

www.juanpis.com // www.leervelo.com