



La regla #1

Una simple estrategia para invertir exitosamente en sólo 15 minutos a la semana

por Phil Town

RESUMEN EJECUTIVO

Muchas personas se impresionan con los grandes retornos que obtienen expertos inversionistas como Warren Buffett. Y aunque nadie sabe cómo reproducir sus métodos, a él se le atribuye una simple máxima: "No perder dinero".

Dicha máxima ha sido desglosada por Phil Town para uso de cualquiera que esté interesado en incursionar al mundo de las inversiones. Según Town, el secreto de las inversiones con grandes retornos está en: 1) conseguir un buen negocio; 2) determinar su valor; 3) comprarlo a mitad de precio; y, 4) repetir el procedimiento hasta ser rico.

En este texto, el lector conseguirá una serie de lecciones para despertar el inversionista que todos llevamos dentro. Algunos de los temas tratados son: cálculos financieros fundamentales para evaluar una compañía y cuándo vender o comprar acciones, entre otros.

Consiga un buen negocio

Los mercados están repletos de oportunidades para comprar acciones de todo tipo de compañías. Pero para lograr que la regla #1 funcione es necesario reducir un poco dichas oportunidades. Es preciso tamizar todas las oportunidades a través de cuatro preguntas fundamentales antes de decidir si comprar o no. Al elegir una compañía para invertir, mantenga en mente la regla 10-10: "No invierta más de diez minutos en un negocio a menos que quiera conservar su inversión por diez años o más". A continuación, las cuatro preguntas:

1. ¿Este negocio tiene sentido para mí?

Recuerde siempre que usted está comprando acciones para conservarlas y no sólo para especular con ellas. Usted quiere sentirse orgulloso de lo que posee y de dónde coloca su dinero en vez de simplemente estar pendiente de las ganancias. Por tanto, cada persona debe decidir qué es un buen negocio. Lo que cierta persona considera un buen negocio no necesariamente será tal para usted. Usted debe invertir en un negocio que sea cónsono con sus valores e intereses.

Para determinar si un negocio tiene sentido para usted, fórmese las siguientes interrogantes:

1. ¿Compraría todo el negocio si tuviera el dinero? En otras palabras, ¿admira usted lo que la compañía ha logrado y lo que logrará en el futuro? Obviamente que esto supondrá

tomar decisiones. Algunas personas no tienen problema en invertir en compañías del Tercer Mundo que abusan laboralmente de los niños. Otras personas ni soñarían con entrar en semejantes negocios. El punto de partida para conseguir un negocio que tenga sentido es buscar una compañía que admiremos.

2. ¿Conoce el modelo de negocios de la compañía lo suficiente como para comprarla? Si no sabe cómo hace la compañía para generar ganancias, no podrá hacer una buena inversión. Si no sabemos qué está haciendo la compañía en el presente, será muy difícil que determinemos qué hará en el futuro. No es necesario que entendamos todos los detalles, pero debe haber cierto conocimiento del modelo de negocios de la compañía.

Así pues, tal vez lo mejor sea invertir en compañías de las cuales somos clientes. Con seguridad, estas compañías le ofrecerán exactamente lo que usted quiere. Comience con algunas que le sean familiares y después expanda sus límites.

Una vez que empiece a pensar así notará que hay ciertas áreas del mercado que debería evitar pues no sabe exactamente cómo funcionan. Esto está bien. Si se mantiene en áreas que le son familiares, se ahorrará mucho dinero.

2. ¿Cuenta este negocio con un pozo profundo?

En la Edad Media, los castillos estaban protegidos por pozos. Y es preciso buscar algo parecido aquí. Estamos buscando un negocio con una ventaja competitiva sostenible contra la cual no sea fácil competir por parte de las demás compañías. Una buena regla es invertir en compañías que seguirán desempeñándose bien al menos en los próximos 20 años. Es preciso buscar compañías con un pozo sostenible. En el mundo moderno, los cinco pozos comerciales más usuales son:

1. Una marca bien establecida: esto indica que los clientes estarán dispuestos a pagar más porque confían en lo que ofrece la compañía (Coca Cola, Disney y McDonald's son buenos ejemplos).

2. Un secreto industrial: la compañía cuenta con algún tipo de propiedad intelectual (por ejemplo, Intel y Pfizer).

3. Control sobre un mercado: el mercado está controlado por un negocio y todo el que quiera entrar debe pagar (las compañías de medios tienen a veces este poder).

4. Altos costos: de modo que es demasiado caro para los clientes cambiar de proveedor (H&R Block y Microsoft son

buenos ejemplos).

5. Eficiencia operativa o de precios: un negocio que tiene economías de escala que nadie puede igualar (Wal-Mart y Home Depot).

Las compañías que cuentan con uno o más de estos pozos gozarán de ganancias duraderas y predecibles, de modo que será muy sencillo determinar su valor en el futuro. Además, estos pozos significan que hay menores probabilidades de que la compañía quiebre.

Su objetivo como inversionista es buscar negocios con pozos profundos, comprarlos cuando su precio haya disminuido por cualquier razón del mercado y conservarlos o revenderlos cuando hayan recuperado su valor. Mientras más confianza sintamos en el pozo, mayor será el grado de certidumbre que podremos y deberíamos sentir cuando compremos acciones de estas compañías. El precio de las compañías con pozos profundos puede variar; la idea es aprovechar dichas variaciones.

Pero, ¿exactamente cómo podemos determinar si una compañía tiene un pozo profundo? Si lo tiene, presentará estos cinco números mayores al 10% en los últimos diez años:

1. Retorno sobre el capital de inversión (ROIC, por sus siglas en inglés): es la tasa de retorno que logra el negocio cada año a partir del dinero que invierte en sí mismo. Esto indica qué tan hábil es la compañía al utilizar el dinero que posee. Las compañías con pozos profundos siempre tienen un ROIC saludable, es decir, de más de 10% en promedio durante los últimos 10 años.
2. Tasa de crecimiento de ventas: es el monto de dinero generado a partir de la venta de productos y servicios. Un crecimiento consistente de las ventas demuestra que la compañía cuenta con un pozo profundo.
3. Tasa de crecimiento de las ganancias por acción (EPS, por sus siglas en inglés): cuánto está ganando cada propietario por acción. El crecimiento de la EPS demuestra no sólo que la compañía está creciendo sino que además está mejorando.
4. Tasa de crecimiento del patrimonio neto: o el valor de la compañía si esta fuera liquidada. Este es un gran indicador de salud financiera porque demuestra que la compañía está invirtiendo en incrementar su mercado y en desarrollar nuevos productos. Si el crecimiento del patrimonio neto es menor a 10%, los gerentes deben estar gastando más dinero en mantener el negocio que en hacerlo crecer.
5. Tasa de crecimiento del flujo de caja libre (FCF, por sus siglas en inglés): que demuestra la efectividad de un negocio para convertir su rentabilidad en dinero en el banco. Las compañías saludables generan cada vez más efectivo. Si este número no se incrementa regularmente, la compañía no contará con el capital operativo suficiente para desarrollarse en el futuro.

Sin embargo, no todos estos indicadores son igual de importantes. Calcule primero el ROIC y después los otros cuatro. Una lista de estos indicadores en orden de importancia sería la

siguiente:

1. Crecimiento del patrimonio.
2. Crecimiento del EPS.
3. Crecimiento de las ventas.
4. Crecimiento del FCF.

El mejor lugar para encontrar información sobre los cinco indicadores de cualquier compañía es en las páginas financieras gratuitas en línea, como:

1. MSN Money (moneycentral.msn.com)
2. Yahoo! Finance (finance.yahoo.com)

También es posible suscribirse a un sistema más refinado de información financiera. Pero bastará con los servicios gratuitos para obtener 99% de la información necesaria.

Una vez que haya escogido una compañía tras calcular sus cinco indicadores, es preciso que calcule dos números más:

1. El monto de la deuda de la compañía: que idealmente debería ser cero. Una buena regla es que la compañía sea capaz de pagar su deuda con tres años de flujo de caja. Esto quiere decir que la deuda es manejable y razonable. La mayoría de las compañías que cuentan con buenos indicadores tienen su deuda bajo control. Pero no se confíe.
2. El monto de dividendos que paga la compañía: que es más una decisión gerencial que cualquier otra cosa. Que una compañía pague o no dividendos no debería determinar que invirtamos o no en la misma. Algunas compañías con pozos profundos nunca pagan dividendos; en cambio, otras en las mismas condiciones sí lo hacen. Los dividendos no son ni buenos ni malos por sí mismos, pero deben ser tomados en cuenta.

3. ¿El negocio cuenta con una buena gerencia?

Los capitalistas de riesgo saben algo que los inversionistas normales no saben: cuando se trata de negocios, los inversionistas siempre le apuestan no al caballo sino al jinete. Un CEO experimentado y exitoso con un gran historial puede atraer inversionistas a los que un CEO desconocido no tiene acceso. Los capitalistas de riesgo experimentados nunca apuestan a una tecnología nueva hasta que no confían en la persona responsable de dirigir la compañía durante su desarrollo.

Es importante invertir en compañías dirigidas por un buen CEO y por un buen equipo gerencial. Las dos características de un buen CEO son:

1. Está orientado hacia el propietario: sus intereses personales están alineados con los de los accionistas. El CEO debería dirigir la compañía como si fuera el único activo de su familia en los próximos 100 años. Una persona así no maquillará ni esconderá las cifras en un mal año. Tampoco hará algo estúpido. Será prudente, que es exactamente lo que se quiere.

2. Es vigoroso: quiere lograr cosas que valgan la pena. El mejor CEO está siempre buscando lograr algo audaz. Aunque por lo general tiene dinero, un buen CEO no ve el momento de llegar a la oficina y lograr sus metas. Si encontramos un CEO tratando de obtener algo sorprendente, nos irá muy bien como inversionistas.

Para encontrar un buen CEO, busque los siguientes signos:

1. El CEO habla de sus objetivos en cualquier oportunidad: además les da crédito a otras personas por los objetivos logrados.

2. El CEO compra regularmente acciones de la compañía: en vez de venderlas antes de aparecer las malas noticias. Un buen CEO coloca su dinero en donde trabaja. La única excepción en este sentido es cuando el CEO vende acciones para crear fundaciones y organizaciones sin fines de lucro según un esquema presentado de antemano.

3. El CEO no gana un enorme salario: y acepta de buen grado que se le pague con acciones de la compañía. La mayoría de los buenos CEO son multimillonarios, así que trabajan porque aman lo que hacen. Este es el tipo de CEO que buscamos. Desde luego que deben recibir un buen salario y gozar de beneficios, pero el grueso de su compensación deben ser acciones u opciones de compra de las mismas.

Cuando lo que dice el CEO es lo contrario de lo que señalan los cinco indicadores, debemos tener cuidado. Es mejor confiar en los indicadores que en cualquier CEO sobrepagado.

4. ¿El negocio tiene un margen de seguridad?

Invertir significa comprar acciones que valen \$1 por \$0,5 o menos. Esto es posible porque el valor de un negocio no siempre se refleja en su precio. Por muchas razones, el precio de un negocio estará de vez en cuando debajo del precio de lista actual. Cuando se compran acciones en esos momentos, se crea automáticamente un margen de seguridad para las inversiones.

Esta es la razón por la que los inversionistas suelen superar los retornos generados por los gerentes de fondos mutuales. Un inversionista privado puede esperar cuanto sea necesario cuando el precio de unas acciones sea demasiado alto. Es mejor esperar. El gerente de un fondo mutuo no goza de esta flexibilidad porque sus contribuyentes están esperando más acción que balances bancarios estáticos. Por tanto, el gerente del fondo mutuo está obligado a actuar, incluso ante condiciones adversas. Un inversionista privado no tiene ninguna de estas presiones.

Cuando se invierte, se hace dinero al comprar acciones, no al venderlas. Si compramos acciones a US\$ 0,5 cada una, pero que en realidad valen US\$ 1, entonces lograremos un gran retorno cuando dichas acciones vuelvan a su valor real. Esta es la esencia del concepto de margen de seguridad. Mientras mayor sea el descuento con el que compremos unas acciones en comparación con su precio real, mayor será el margen de seguridad. En la práctica, deberíamos tratar de comprar siempre

acciones a la mitad de su precio de lista.

Tome en cuenta que un margen de seguridad nunca existe aislado. Antes de decir que contamos con un margen de seguridad debemos hacer todo un análisis. Debemos identificar un negocio que pase los otros tres filtros. Debemos conocer los cinco indicadores ya mencionados para determinar qué tan profundo es el pozo de la compañía. Esta debe estar dirigida por un buen equipo gerencial presidido por un buen CEO. Todo este análisis debe preceder a la discusión del margen de seguridad.

Cuando se utiliza bien, el concepto de margen de seguridad le permitirá ganar millones de dólares y, al mismo tiempo, evitar pérdidas cuando las cosas no salgan cual lo planificado. No quedará atrapado en auges accionarios ni períodos de exuberancia irracional.

Determinar cuánto vale en realidad un negocio

Para determinar el precio de lista de un negocio, es preciso determinar el futuro precio de lista del negocio en un mercado eficiente y luego ir hacia atrás para determinar el precio de lista actual. Los pasos involucrados en este proceso son:

1. Buscar cuál es la tasa de crecimiento de las ganancias por acción (EPS) y la tasa de crecimiento de las ganancias por precio (PE). Esto es muy sencillo de obtener. Al multiplicar estos dos números obtenemos la valuación actual en el mercado.
2. Mediante los cinco indicadores antes mencionados, proyectar las ganancias de la compañía en diez años. Esto se logra tomando el historial de la tasa de crecimiento del patrimonio neto de los últimos cinco años, y proyectar que el EPS crecerá a la misma tasa durante los próximos diez años.
3. Sobre la base del EPS futuro y del PE futuro, podemos determinar cuál será el precio de lista de la compañía en diez años.
4. Determinar el precio de lista actual a partir del precio de lista futuro. A una tasa anual de retorno de 15%, el valor de la compañía se debería duplicar cada cinco años. Por tanto, el precio de lista actual debería ser cerca de un cuarto del precio de lista de la compañía dentro de diez años. Desde luego, este cálculo supone que las tasas de crecimiento de EPS y EP son logradas.

Ejemplo: el cálculo para General Motors (GM) a principios del año 2000:

1. Las ganancias por acción de GM en 1999 fueron de US\$ 8,53.
2. Sobre la base del historial de crecimiento de GM se puede calcular que las ganancias crecerán cerca de 6% anual; y esto significa que las ganancias por acción crecerán US\$ 21,40 en diez años.
3. Asumiendo que el PE de GM es igual en diez años que en 2000, US\$ 21,40 en ganancias por acción será igual a un

precio de lista de cerca de US\$ 183 por acción en 2010.

4. De atrás hacia adelante, asumiendo el precio de lista de GM en 2010 y asumiendo que generaremos un retorno de inversión de 15% anual, el precio de lista de GM en 2000 será de US\$ 45 por acción.

5. Dado que al invertir también queremos contar con un margen de seguridad, el precio de lista de GM en 2000 (US\$ 45 por acción) significa que sólo compraremos las acciones si el precio de las mismas está alrededor de US\$ 22,50. Por tanto, GM no es una buena opción para invertir en 2000.

En realidad, el precio de las acciones de GM cayó de US\$ 73 a principios de 2000 a cerca de US\$ 25 por acción al final del año. Siguiendo este simple análisis, cualquier inversionista hubiera evitado perder dinero, pues el valor de las acciones de GM cayó.

Mantenga en mente los siguientes puntos:

1. Una vez que sepa el precio de lista y el margen de seguridad requerido, sabrá además el precio que debería pagar por el negocio. Siga su plan y no se distraiga con nada.

2. No haga concesiones a cambio del pago de dividendos. Esto es discrecional. Considere los dividendos como algo irrelevante; una ilusión de que el negocio está bien sólo porque sigue pagando dividendos. Algunas compañías llegan al extremo de pedir préstamos para poder pagar dividendos, lo que debe ser una señal de advertencia. Invertir tiene que ver con poseer algo maravilloso. Para un inversionista es lo mismo si una compañía paga dividendos o si reinvierte sus ganancias. Lo importante es encontrar un negocio maravilloso en el cual invertir en vez de buscar una compañía que pague dividendos regularmente.

3. Recuerde siempre la Regla 10-10: "Nunca comprar un negocio por diez minutos si no lo queremos conservar por 10 años".

4. Diez años es un buen punto de referencia para hacer los cálculos. Tenga cuidado con las predicciones a 20 años. Pueden pasar muchas cosas en ese lapso de tiempo. Asimismo, cinco años es un período de tiempo demasiado corto como para hacer predicciones razonables.

5. El mejor indicador del crecimiento del precio de lista es la tasa de crecimiento del patrimonio neto. La razón de esto es que el crecimiento del patrimonio depende del excedente de dinero del negocio, y esto es lo que lo hace valioso.

6. Es posible encontrar información financiera valiosa en páginas web especializadas. Esta información es gratuita, pero también hay servicios por suscripción (como www.zacks.com), que ofrecen los análisis de varios expertos.

Por otra parte, hay una serie de cálculos que vienen muy al caso cuando se trata de hacer análisis de inversión:

1. Para calcular la PE, duplique el crecimiento anticipado de la tasa de ganancias. Si las ganancias de una compañía van a

crecer 8% anual durante los próximos 10 años, la PE será de 16 en diez años. Luego es posible ajustar la PE para tomar en cuenta otros factores.

2. Para hacer estos cálculos mentalmente, utilice lo que los expertos en finanzas llaman la Regla del 72: "El dinero se duplica cada 7,2 años al 10%. Cuando se divide 7,2 entre 10%, se obtiene 72. Por tanto, si queremos saber cuánto se tardará en duplicarse su dinero a 9% de interés, divida 9 entre 72 y obtendrá 8 años". Esta regla funciona muy bien en todo tipo de cálculo financiero. Por ejemplo, si las ganancias de una compañía están creciendo a 24% anual, 24 entre 72 da 3 años. Así que la compañía duplicará su valor cada 3 años.

3. Si asumimos una tasa de retorno de 15%, el precio de lista de hoy será siempre alrededor de un cuarto del precio de lista dentro de diez años. (Se puede calcular usando la Regla del 72 de este modo: 72 dividido entre 15 es más o menos 5. Eso quiere decir que el valor de la compañía se duplicará en cinco años, y luego se duplicará de nuevo en los subsiguientes cinco años. Así pues, el valor actual es un cuarto del valor en diez años).

Cómprolo a mitad de precio

Una vez que ha hecho todos los cálculos y ha encontrado un gran negocio que puede ser comprado hoy en día a un precio atractivo y con un sano margen de seguridad, es hora de actuar. Hay tres herramientas que puede y debe usar para tal fin. Tome en cuenta que estas herramientas están disponibles gratuitamente en las páginas MSN Money, Yahoo! Finance, así como en las páginas de muchos expertos.

Las tres herramientas son:

1. MACD: que en inglés significa promedio móvil convergente divergente. Técnicamente hablando, esta es la combinación de dos promedios móviles, uno rápido y otro lento, y de la interacción entre ambos. No es necesario que lo conozca en detalle. La clave es que el mejor momento para comprar es al comienzo de un pico en el gráfico de MACD. De igual modo, el mejor momento para vender es al comienzo de una depresión en el gráfico.

2. Cálculo estocástico: que rastrea la sobreventa y sobrecompra de acciones. Un gráfico estocástico tiene dos líneas, una de compra y otra de venta. Todo lo que debemos saber es que el momento de comprar es cuando la línea de compra se cruza con la línea de venta y queda bajo esta. Esta es una herramienta muy útil que mide el impulso de los cambios en el precio de acciones y permite entrar antes de que la acción sea sobrevenida o salir cuando sea sobre comprada.

3. Promedio móvil: que rastrea el precio promedio de una acción en un período de tiempo determinado. El promedio móvil elimina los picos y depresiones, y muestra si el precio de una acción está en alza o en baja. En esencia, cuando la línea del precio de una acción pasa por debajo de su promedio móvil, es hora de comprar. Cuando el precio pasa

por encima del promedio móvil, es hora de vender.

Recuerde que estas herramientas sirven sólo para gerenciar sus inversiones y no deben ser utilizadas intensivamente. Las herramientas de por sí no generan dinero porque no pueden medir con precisión el valor de un negocio. Para tal fin, es preciso formular las cuatro preguntas filtro del inicio. Las herramientas sólo permiten obtener evidencia de que estamos haciendo un buen negocio. Aplicar las herramientas es mejor que adivinar, querer y esperar.

Pero, sobre todo, estas herramientas ofrecen un adelanto de lo que los grandes inversionistas, como los fondos mutuales, están haciendo. Estos son los primeros en enterarse que una compañía no está bien y empiezan a vender antes de que el mercado se entere de las malas noticias. Esta información es obtenida a través de contactos con los ejecutivos corporativos. Los *traders* los llaman y les preguntan por "la situación en este trimestre", y los ejecutivos contestan que "realmente no pueden hablar al respecto". Entonces los inversionistas comienzan a vender sobre la base no de datos seguros sino de sospechas de que las cosas no están muy bien. Las herramientas permiten saber lo que los grandes inversionistas están haciendo.

Si ya ha hecho todos los cálculos relacionados con una acción y decide comprar, es preciso eliminar las cinco barreras más comunes que se le presentan al inversionista:

1. Pague todas sus tarjetas de crédito y otras deudas: porque no tiene sentido tratar de ganar 15% al año a partir de sus inversiones si aún debe pagar tasas de crédito de 18%.
2. Prepárese de antemano para los impuestos: disponga de cualquier deducción que permita el gobierno. Investigue al respecto y pida consejo.
3. No se diversifique demasiado: ni piense que debe comprar acciones en diversos sectores para estar tranquilo. Confíe en el sistema de la Regla #1. Busque tantas inversiones como le sea posible y aplíquese. Una buena regla es buscar un negocio por cada US\$ 10.000 que tenga disponible. No se preocupe por el área inmobiliaria, los bonos u otras inversiones. Si sigue el sistema de la Regla #1 ganará más dinero que en cualquier otro sector. Tome en cuenta que su edad como inversionista no importa. Mientras piense claramente, podrá usar el sistema en cualquier etapa de su vida.
4. Dígale adiós a su corredor de fondos mutuales: y hágase con el control de todas sus inversiones. Los corredores de fondos mutuales no le añaden ningún valor a las inversiones. Encontrar unas buenas acciones es una tarea personal que no se puede delegar. Olvídense de que el corredor será más hábil que usted y haga sus propias investigaciones.
5. Supere sus temores: pruebe el sistema en papel antes de entrar en acción. Hay muchas páginas web para hacer esto o simplemente tome un cuaderno y escriba las decisiones que vaya tomando. Luego esté pendiente del resultado si hubiera invertido US\$ 10.000. Añada todos los costos, incluyendo comisiones. Haga todo en papel mientras aprende a manejar

el sistema. Sea paciente si pierde dinero antes de arrancar. Esta será una buena muestra de cómo funcionan las cosas en la realidad. No hay límites para esto. Haga anotaciones durante el tiempo que sea necesario. Luego, cuando esté listo, invierta sus primeros US\$ 1.000. Siga comprando acciones de esa compañía hasta que llegue a US\$ 10.000, y luego busque otra compañía para invertir. Siga el ritmo que le sea más cómodo.

Repita el procedimiento hasta que sea rico

Warren Buffett es famoso por haber dicho que nunca hay un buen momento para vender acciones. Esta es una noción muy atractiva porque significa que uno puede buscar un buen negocio y comprar acciones cuando estén en baja. Luego no tendrá más nada que hacer en el futuro, sino disfrutar de los beneficios de sus inversiones. Además, esta mentalidad le evitará convertirse en un especulador.

Pero en el mundo real hay dos situaciones específicas en las que hay que vender las acciones para recuperar el dinero e invertirlo en otro lado. Estas dos situaciones son:

1. El negocio en el que hemos invertido deja de ser bueno: bien por los ataques de un competidor más agresivo bien porque hubo un cambio en la gerencia y el nuevo CEO no está a la altura. Ambas situaciones son raras pero pueden suceder.
2. El precio de las acciones es extraordinariamente alto: así que el valor de la compañía estará por debajo de su precio de lista. Este es un gran problema. Podemos vender las acciones a este alto precio y luego entrar de nuevo al negocio cuando el precio vuelvan a la normalidad.

Otra situación desalentadora es cuando compramos acciones y el precio de las mismas cae. Esto sucede con frecuencia. Incluso podemos llegar a creer en la Regla Emocional del Inversionista: "Si entras en este negocio, inmediatamente después de comprar las acciones estas caerán, caerán, caerán. Si no entras en el negocio, las acciones subirán, subirán, subirán... hasta que las compres y, por tanto, caerán, caerán, caerán".

Esta Regla es una ilusión. Confíe en sus análisis y en su habilidad para tomar buenas decisiones. Sea sistemático y racional a la hora de tomar decisiones. Escriba sus explicaciones y revíselas para buscar fallas lógicas. Pronto descubrirá que el mercado tiene sus propios movimientos y que no hay que temerles. Con el tiempo, sus fracasos serán superados por sus triunfos mientras continúe aplicando el sistema de la Regla #1.

Para empezar a invertir, hágalo primero en papel. Una vez que se sienta preparado:

1. Abra una cuenta de corredor: con el mínimo monto requerido.
2. Haga sus análisis: y busque una compañía que supere las cuatro preguntas filtro.
3. Invierta US\$ 1.000 en su primera vez: independientemente

te de cuánto dinero tenga. Pruebe el sistema por primera vez con US\$ 1.000.

4. Una vez que adquiera confianza, eleve el monto a US\$ 3.000 y luego a US\$ 5.000; y continúe aplicando los principios. No cambie su forma de actuar a medida que los números crezcan.

5. Siga invirtiendo: al ritmo que le sea cómodo. Siga invirtiendo hasta que haya llegado a US\$ 50.000 en acciones.

6. Reconozca que a este punto se interesará por las inversiones de alto riesgo: así que destine alrededor de 10% de su capital de inversión a una cartera de inversiones de riesgo. Haga esto con compañías que superen las cuatro preguntas pero que no dispongan de un historial de diez años como para calificar. Diviértase, trate de ganar mucho dinero. Pero limite sus negocios riesgosos a sólo 10% de las inversiones.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



La gerencia en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios



El portal del libro gerencial

Título original: Rule #1

Editorial: Crown

Publicado el: marzo de 2006

¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en:
<http://www.resumido.com/es/libro.php/411>

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.