

# Educación financiera

Para padres e hijos

Alberto Chan

Plataforma  
Actual



La diferencia entre riqueza y pobreza  
no es el dinero, sino la cultura financiera

«La cultura financiera es esencial para que los ciudadanos puedan preservar y aumentar sus ahorros en estos tiempos. Alberto Chan pone a disposición del lector su experiencia y lo hace con un lenguaje fácil de comprender. Un libro entretenido y bien documentado que se convertirá en un manual para consultar con frecuencia.»

**Daniel Lacalle**, economista de la City de Londres

«Vivimos en un mundo en el que las finanzas han ocupado un protagonismo que en muchas ocasiones resulta excesivo. Por ello, es un hecho inevitable que debemos abordarlas con responsabilidad, y para conseguirlo es necesario una buena educación financiera. El libro de Alberto Chan contribuye a ello y confío en que ayudará a entender nuestra actitud ante este complejo mundo.»

**Mario Conde**, abogado del Estado y expresidente de Banesto

«La educación financiera es la herramienta más útil para evitar una sociedad débil en el futuro. La educación financiera de los niños no se puede considerar un gasto, todo lo contrario, es la mejor inversión y sus dividendos serán una sociedad con mejor equilibrio de riqueza.»

**Ram Bhavnani**, inversor millonario de la Lista Forbes

«Nuestra sociedad necesita mejorar su educación financiera y con este libro Alberto Chan señala la dirección adecuada. En él encontrarás lo que necesitas para mejorar tu relación con el dinero, de una forma práctica y directa.»

**Vicens Castellano**, *trader* y expresentador de televisión

«La educación financiera nos evitará los problemas financieros de los últimos tiempos, creando sociedades más avanzadas y ciudadanos más responsables. El libro de Alberto Chan transmite conocimientos financieros y educativos para nuestros hijos, sencillos y muy prácticos.»

**José Luis Gómez Mosquera**, director gerente del periódico *Cinco Días*

«Con gran valentía intelectual, Alberto Chan vuelve a sorprendernos con una gran obra sobre educación financiera accesible a todo el mundo; una obra fácil, directa, concisa y fruto de su amplia experiencia.»

**Manuel Carneiro**, consejero delegado de IFFE

# **Educación financiera**

Para padres e hijos

Alberto Chan



Primera edición en esta colección: marzo de 2016

© Alberto Chan, 2016

© del prólogo, José Luis Gómez Mosquera, 2016

© de la presente edición: Plataforma Editorial, 2016

Plataforma Editorial

c/ Muntaner, 269, entlo. 1ª – 08021 Barcelona

Tel.: (+34) 93 494 79 99 – Fax: (+34) 93 419 23 14

[www.plataformaeditorial.com](http://www.plataformaeditorial.com)

[info@plataformaeditorial.com](mailto:info@plataformaeditorial.com)

ISBN: 978-84-16620-52-4

Diseño de cubierta y composición:

Grafime

Reservados todos los derechos. Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo públicos. Si necesita fotocopiar o reproducir algún fragmento de esta obra, diríjase al editor o a CEDRO ([www.cedro.org](http://www.cedro.org)).

# Índice

1.
  1. [Prólogo de José Luis Gómez Mosquera](#)
  2. [Introducción](#)
2.
  1. [1. El dinero](#)
    1. [Dinero y avaricia](#)
    2. [Dinero y honestidad](#)
  2. [2. El ahorro y la inversión](#)
    1. [El ahorro](#)
    2. [La inversión](#)
  3. [3. Rentabilidad, riesgo y liquidez](#)
  4. [4. Activo y pasivo](#)
    1. [El punto de partida no es excusa](#)
    2. [Pasivos que se convierten en activos](#)
  5. [5. Tipos de ingresos](#)
    1. [Existen múltiples tipos de ingresos distintos al salario](#)
    2. [Una reunión muy fructífera con el señor Ram Bhavnani](#)
    3. [Ingresos activos e ingresos pasivos](#)
    4. [Ingresos pasivos a nuestro alcance](#)
  6. [6. Deudas buenas y deudas malas](#)
    1. [La impulsividad de las deudas rápidas](#)
    2. [Tipos de deudas](#)
  7. [7. Tarjetas de crédito y de débito](#)
    1. [El problema invisible del crédito](#)
    2. [El uso de las tarjetas de débito](#)
    3. [El ciclo de la pobreza a base de «falsa riqueza»...](#)
    4. [Aeropuertos, el mercadillo de las tarjetas de crédito](#)
    5. [Dinero electrónico y dinero en efectivo](#)
  8. [8. Los gastos \(obligatorios y superfluos\)](#)
    1. [¿Cuánto vale un mes de su vida?](#)
    2. [¿Debo reducir al máximo mis gastos?](#)
  9. [9. Productos financieros \(buenos y malos\)](#)
    1. [El vencimiento de un producto no es más que el tiempo que dura](#)

la inversión

2. Tipos de productos en el mercado
  10. 10. La prima de riesgo
    1. La prima de riesgo, indicador de confianza
  11. 11. Ciclos económicos (tipos de interés y BCE)
    1. ¿Y qué ocurre si la inflación crece por encima del 2 %?
    2. ¿Y qué ocurre si los precios no crecen, sino que decrecen?
    3. ¿La caída de precios (deflación) es mala?
    4. Los ciclos económicos y los tipos de interés
    5. Los tipos de interés y las hipotecas
  12. 12. Desarrolle el carácter emprendedor de sus hijos
    1. Desarrollo del emprendimiento
    2. Limonada a la americana
    3. Necesito este juguete y vale tanto...
    4. Facebook, Twitter, Instagram...
  13. 13. Las siete frases de la educación financiera
  14. 14. Diez ideas de negocio que no necesitan capital
  15. 15. Reflexiones de un bróker (I)
    1. ¡¡¡La mayoría prefiere ser pobre!!!
    2. ¡La suerte no existe, la suerte se crea!
  16. 16. Reflexiones de un bróker (II)
  17. 17. Reflexiones de un bróker (III)
  18. 18. Fin del camino
- 3.
1. Agradecimientos

Queridos amigos:

Vuelve a sorprenderme Alberto en dos aspectos, uno por pedirme por segunda vez que le escriba el prólogo de uno de sus libros; le doy sinceramente las gracias de corazón por la confianza. Y otro, más importante, por el enfoque que el autor le confiere a una materia tan importante como a su vez olvidada en nuestras formaciones básicas y en las de nuestros hijos.

Aunque parezca obvio decir que se trata de un análisis que nos hubiese ahorrado muchos problemas en los últimos tiempos, no quiero dejar pasar la ocasión de recalcar que una buena formación financiera de base hace a los ciudadanos más responsables y a las sociedades más avanzadas, lo que evita las mareas que en cierta medida nos han arrastrado a una situación tan compleja y de tanta incertidumbre, como la que hemos tenido que vivir en la última década, y que tristemente aún deberemos soportar algunos años más.

Voy a intentar ser breve, pues el protagonista de cualquier prólogo debe ser, naturalmente, el libro o, en cualquier caso, su autor, pero nunca un servidor.

El libro que he tenido el gusto de leer tiene tres características que pocas veces se ven reunidas en un libro de este estilo, sin las cuales, instantáneamente, se convertiría en una más del elenco de publicaciones sobre la materia que duermen en los estantes de las librerías.

Es sencillo: el autor huye de alharacas en las descripciones y los términos, con lo que cumple la función didáctica de acercar una materia, característica de quien realmente quiere dirigirse a «todo el mundo».

Para una persona con el conocimiento del autor, este es un ejercicio muy importante, ejercicio que agradecemos, pues Alberto podría haber caído –como sucede en muchos



casos con libros similares— en la satisfacción del ego al intentar plasmar toda su sabiduría sobre la materia, con lo que hubiera ido en contra del fin último del libro: acercar el conocimiento de la educación financiera a su público.

Es educativo: el libro está enfocado al verdadero aprendizaje del lector, y no tiene otra intención que la de transmitir el conocimiento desde un punto de vista muy práctico y de manera directa. En su lectura, el lector se encontrará con términos de uso cotidiano, que aparecieron en algún momento de su vida, y en los que nunca se paró a pensar sobre qué significaban realmente, o sobre los que nadie le contó de una manera sencilla y comprensible.

Es práctico: de la primera característica, la *sencillez*, surge una tercera, la *practicidad*, sin la una es complicado encontrar la otra. Una de las cosas que he encontrado en los libros que ha publicado Alberto es que desde el punto de vista de este autor no se entiende la explicación sin la utilidad, carece de sentido; de esta forma se obliga a sí mismo, en cada descripción terminológica, a buscar un punto cotidiano de practicidad que para el lector cumple una doble funcionalidad: *conocimiento y facilidad de aplicación*.

Por estos tres elementos, pienso que, nuevamente, el autor encuentra y combina las características adecuadas para conseguir el objetivo propuesto, objetivo que debería buscar un libro de esta índole y con un enfoque tan marcado. A esto podríamos añadir, además, el hecho no menos baladí de que el libro hace énfasis en la educación financiera a edades tempranas, lo que lo hace doblemente útil.

Os lo recomiendo a todos, y aliento al señor Chan a no dejar de sorprendernos con publicaciones tan necesarias y acertadas.

JOSÉ LUIS GÓMEZ MOSQUERA,  
director gerente del periódico *Cinco Días*

## *Introducción*

Piense y recuerde por un momento su tierna infancia, donde todos y cada uno de nosotros tuvimos en la escuela nuestros primeros amigos, aprendimos a leer y a escribir, recibimos educación en diferentes ramas del saber, tanto de las académicas – matemáticas, ciencias, lenguaje, música, etcétera–, como sobre lo que estaba bien o lo que estaba mal, la educación vial, la educación ciudadana, el respeto y el compañerismo en nuestro entorno, etcétera. En definitiva, vivimos un cúmulo de experiencias y de aprendizajes que formaron los cimientos de quienes seríamos en un futuro, futuro que por aquella época nos parecía muy lejano y que ahora llamamos «presente».

Todos esos conocimientos adquiridos –una parte en la escuela, otra a través de nuestros padres y una última a través de nuestros amigos– nos fueron dando una forma de pensar y de actuar que son parte de lo que hoy somos.

Sin embargo, en nuestra sociedad hay una gran carencia de un tipo de educación que, más que complementaria, considero vital: la educación financiera. Una educación tan –o más– importante que muchas de las mencionadas y sin la cual crecemos, con la idea de que en la época adulta será suficiente con tener conocimientos académicos para encontrar un empleo estable, recibir un ingreso con el correspondiente «salario» y tener nuestra deseada estabilidad financiera.

¿De verdad podemos educar así a nuestros hijos?, ¿a quién queremos engañar? No tenemos más que mirar a nuestro alrededor para ver que la inmensa mayoría de la sociedad tiene problemas de dinero, más por defecto que por exceso.

Hay problemas de dinero cuando nos cuesta llegar a fin de mes, cuando tenemos problemas con el pago de la hipoteca, cuando tenemos incertidumbre respecto al pago de las pensiones, problemas por no saber dónde poner ese capital ahorrado, que las entidades bancarias, a base de comisiones, disminuyen a gran velocidad; también tenemos problemas con los diversos tipos de impuestos a los que debemos hacer frente

diariamente... Y todo ello dentro de una de las peores crisis financieras de la historia, que no hace más que sacar a flote un problema de nuestra sociedad: la carencia de una buena educación financiera.

Nos educan para que dediquemos aproximadamente veinte años de nuestra vida, desde muy pequeños, al estudio y al aprendizaje de diversas materias, argumentando que esto será lo necesario para defendernos en nuestra vida profesional. Sin embargo, este argumento se desmonta por sí solo cuando vemos que, actualmente, teniendo la generación de jóvenes mejor preparada de los últimos años, se da el mayor paro juvenil y unos salarios nada equiparables con la formación adquirida.

Esto es solo un síntoma de que desde muy pequeños, durante nuestra formación, no se nos enseñó ni transmitió la importancia de tener educación financiera. Una educación que nos permita tener habilidades con el manejo del dinero para obtener estabilidad financiera, y no luchar por sobrevivir, sino por vivir la vida que deseamos.

Estoy seguro de que muchos de los padres de este país, cuyos hijos están en edad escolar, desearían que sus hijos complementaran su educación académica con una educación sobre el dinero, lo que les brindaría una gran defensa para el futuro, en el que tendrán que acudir a una entidad bancaria a pedir un préstamo, decidir qué parte de sus ingresos va a ser destinada al gasto, cuál al ahorro y qué porcentaje a la inversión, y deberán tener un gran control de las comisiones bancarias para evitar sorpresas con cargos a sus cuentas.

Una de las cosas que considero más importantes para tener la vida que deseamos es crear una estructura financiera que permita a nuestros hijos, año tras año, incrementar su ahorro con el fin de evitar las duras situaciones que vemos cada día, en las que miles de personas se enfrentan a desahucios por impago.

Todo ello tiene una razón de ser: vivimos en un mundo globalizado, en el que nos afectan –aunque muchos consideren que son mundos paralelos– la situación de la prima de riesgo de cada país y la evolución de los tipos de interés (que luego se verá reflejada en el pago de los intereses de nuestra hipoteca), y conocer la enorme relación entre la evolución de la bolsa y nuestro bienestar económico puede ayudarnos, si sabemos cómo podemos beneficiarnos de ello.

Pues bien, estimado lector, cada libro que escribo, lo hago con un propósito muy claro: cubrir una necesidad que pueda ayudar al que se deje ayudar.

Dicha necesidad será la de tener una buena educación financiera personal, para que podamos transmitirla a nuestros hijos con el fin de que ellos no tengan ni caigan en los mismos problemas financieros actuales. Para ello será necesario compartir con ellos una serie de conceptos, ideas y formas de pensar que les aporten esa diferencia necesaria sobre el resto de la población en materia de dinero.

Educar financieramente es mucho más que enseñar las técnicas de administrar nuestro propio dinero, que es un primer paso para no hundirnos en las deudas. Es tener muy claras las reglas del dinero para ser ganadores en este juego. Seguramente, a muchos de nosotros nos suenen cercanas las enseñanzas que nos inculcaron desde pequeños sobre la importancia del ahorro, cuando depositábamos en nuestra hucha (normalmente en forma de un simpático cerdito) el dinero que recibíamos por nuestros cumpleaños, comuniones, Navidades, etcétera, con el argumento de que ese ahorro sería necesario para el futuro, algo que a simple vista no está mal enfocado, pero que evidentemente no es ni será nunca suficiente, dado que con ello no se evitan tener más adelante, si nuestra educación financiera se limita exclusivamente a esas ideas, ciertos problemas financieros.

Me pregunto: ¿dónde queda el término «inversión»? ¿hasta qué punto es bueno asumir deudas?, ¿sabemos sacarle realmente rentabilidad a nuestro dinero? ¿O realmente lo cedemos «gratuitamente» a una entidad bancaria para que nos ofrezca un depósito o una cuenta corriente que apenas nos da el 1 % de rentabilidad anual, lo que sabemos perfectamente que no nos ayudará a mejorar nuestra riqueza para el próximo año?

Estimado lector, sea usted padre, madre o espere serlo en algún momento de su vida, puedo asegurarle sin ninguna duda tras mis años de experiencia en el mundo financiero – invirtiendo mi capital, asesorando a cientos de personas sobre lo que deberían hacer con su capital para evitar los principales errores que cometemos en nuestro país–, que la diferencia entre riqueza y pobreza no es el dinero, sino la educación financiera.

Educar a nuestros hijos, educarnos a nosotros mismos o bien transmitir estos conocimientos a nuestros seres queridos será la mejor manera de ayudar a una persona, dado que todo el mundo, en mayor o menor medida, maneja dinero a lo largo de gran parte de su vida, y lo que realmente le diferenciará económicamente del resto será lo que haga con su dinero, desde que le llega por una mano hasta que le sale por la otra.

La decisión de ahorrar, invertir o gastar es lo que marca la diferencia entre personas cuyo capital crece año tras año y aquellas –de las que seguramente conocemos varias– que, independientemente de que incrementen sus ingresos, tienen o tendrán siempre

problemas de dinero y necesitarán seguir ingresando más, creyendo que con esto eliminarán sus problemas económicos, sin saber que estos radican en su educación financiera.

Les voy a poner un ejemplo que he comentado muchas veces con amigos.

Suponga que va por la calle paseando y se encuentra con una persona que, por desgracia, mendiga y pide limosna. Si deseamos ayudarla, podemos seleccionar una de dos opciones: la rápida y sencilla o la lenta y compleja.

La solución rápida será ofrecerle un poco de dinero y seguir con nuestras vidas. Pero es muy probable que al día siguiente o la próxima vez que pasemos por ahí volvamos a encontrarnos en la misma situación, con la misma persona, dado que esa limosna es una simple tirita ante una hemorragia mayor, que es la carencia de una fuente de ingresos o un problema financiero mayor.

La solución «lenta y compleja» podría parecer a simple vista chocante para la realidad de la persona que quiere una limosna. Si el problema que le llevó a esa situación es financiero, se sale de ese problema a través de educación financiera. Si nos limitamos a ofrecerle una limosna, el problema de dicho mendigo persistirá, sin poder ofrecerle alguna oportunidad de cambio y sin hacerle ver cuál es su mayor generador potencial de ingresos: su mente.

Acercarse a dicho mendigo con una lista de libros de educación financiera previamente seleccionados de la biblioteca pública –y, por lo tanto, de acceso gratuito– le ofrecerá una posibilidad real de adquirir el conocimiento sobre educación financiera necesario para explotar su potencial y convertirlo en una fuente de ingresos; eso es lo que realmente podrá ayudarlo. Como dice un gran proverbio: «Si tienes un amigo, dale un pez, pero si es realmente tu amigo, enséñalo a pescar». De esta manera, le estaremos ofreciendo una vía de escape a su problema financiero basándonos en una solución financiera.

Esta situación que acabo de exponerle, podrá parecerle un poco extremista, estimado lector, pero vivimos en una realidad que siempre supera la ficción. Y si se para a mirarlo con objetividad, se dará cuenta de que la solución de ofrecer una simple limosna no ayuda a erradicar el problema, y quizá no haga más que alargar esa situación en la que nadie quiere estar.

Por todo esto, para que podamos transmitir a nuestros hijos o familiares queridos una educación financiera de calidad, es necesario que nosotros mismos tengamos

previamente esos conocimientos sólidos que nos ayudarán en nuestra economía, y luego los transmitamos a nuestros familiares con base en nuestra experiencia.

Así pues, y siguiendo el proverbio anterior, no voy a darle al lector un pez, sino que le enseñaré a pescar. Para que pueda, posteriormente, transmitirles a sus hijos esa importante educación financiera, que, sin lugar a dudas, los ayudará en sus vidas.

Para cerrar esta breve introducción, empecemos por poner los cimientos de nuestra educación financiera. Le aconsejo, estimado lector, que durante la lectura de este libro deje a un lado todas sus ideas previas sobre el dinero, la inversión, el ahorro, los gastos, etcétera. En definitiva, querría que tuviera su mente cien por cien limpia, sin prejuicios sobre el dinero o cualquier tema que tratemos en los siguientes capítulos. Estoy seguro de que algunos temas los conocerá por experiencia y que otros no tanto, sin embargo, préstelos atención a todos por igual, para que no dejemos de lado ningún punto débil.

Aquellos que me conocen saben que me caracterizo por ser una persona con ideas muy claras, y que soy sencillo y directo. Me involucro mucho en aquellos proyectos que decido llevar a cabo, como, por ejemplo, en este libro que está leyendo, que es mi tercera publicación, a los veintiocho años. Y para cualquier negocio o inversión siempre exijo estar rodeado de personas con las mismas ganas de ambición que tengo cada día.

Quiero decirle con esto ¡que ayudo a quien se deje ayudar! Este libro es para aquellos padres que quieran transmitirles a sus hijos unas enseñanzas financieras que no se nos ofrecían antes en las escuelas. Ahora tengo la oportunidad de poner una parte de ese conocimiento a disposición de todo aquel que lo desee, para ayudar a cambiar esa situación, siempre y cuando cuente con su importantísima ayuda.

Lo acompañaré paso a paso en este apasionante viaje sobre educación financiera, sentando las bases de una sana salud económica y financiera, así que iniciemos juntos este gran desafío intelectual.

¡Vamos allá!

# 1. El dinero

«Si tienes el coraje de perseguirlos, todos tus sueños pueden hacerse realidad.»

WALT DISNEY

¿Le suena esta frase: «El dinero no da la felicidad»?

¿Y esta otra: «El dinero es la raíz de todos los males»?

¿Alguna vez le dijeron: «Los ricos son avariciosos»?

¿O alguien cercano le comentó: «Soy pobre, pero honrado»?

Podríamos seguir citando frases que escuchamos en algún momento de nuestras vidas de personas que de algún modo hacían afirmaciones que, en realidad, esconden la imagen o el punto de vista que ellos tienen sobre el dinero.

Pero pensemos un momento: ¿a esas personas que le aconsejaron sobre el dinero les va económicamente bien? Lo normal sería que nos dejásemos aconsejar por personas con abundancia económica fruto de su educación financiera. Sin embargo, lo más probable es que la inmensa mayoría de consejos o frases que hayamos escuchado desde que éramos niños hasta nuestra época adulta procedan de personas para las que el dinero supone un problema. Es decir, estas personas tienen problemas financieros por falta de educación financiera, y eso provoca que asocien el dinero con algo malo.

Si queremos educar bien a nuestros hijos en materia económica es muy importante que cuidemos nuestras expresiones e ideas sobre el dinero. Transmitir a un niño las ideas de que el dinero es algo malo, de que no es necesario, etcétera, provocará que en el futuro siga teniendo los mismo problemas financieros que aquellos que le transmitieron estos consejos.

Nuestra primera misión será convencerlos de que el dinero debe ofrecerse y verse como un medio para conseguir algo, simplemente eso.

Debemos transmitir a nuestros hijos que el dinero es evidentemente necesario; vivimos en un mundo capitalista, en el que es fundamental conocer las reglas del dinero para tener una vida cómoda y para que el capital no suponga un problema. Toda crítica basada en evitar esta realidad supone pobreza y problemas con el dinero.

En un futuro nuestros hijos actuarán en gran medida replicando lo que han visto durante años en sus casas. Si una persona se cría en un hogar en el que sus padres, en vez de hacer una autocrítica, se quejan diariamente de los problemas financieros culpando a terceros –el Gobierno, la situación económica, las elecciones, etcétera–, el niño asumirá que el dinero es algo negativo y que la culpa de todo ello será siempre de terceras personas, nunca suya. Y la única forma de compensar esa situación será quejarse del mundo...

¿De verdad queremos transmitir esto?, ¿ayudaremos o perjudicaremos a los demás si transmitimos esas ideas?

Déjeme que le cuente algo, estimado lector. Nuestra situación financiera es fruto de todas nuestras acciones pasadas, y dichas acciones son el resultado de hacer realidad nuestros pensamientos y creencias. Si nuestras ideas respecto al dinero son de rechazo, nuestro comportamiento al respecto será de aversión.

¡Alejamos aquello que envidiamos y odiamos!

¡Atraemos aquello en lo que pensamos y deseamos!

Si se generan en nuestra mente o en el proceso de educación de nuestros hijos pensamientos de odio hacia los ricos o ideas de que el dinero no es necesario o que es la raíz de todos los males, estaremos entrenando nuestra mente para crear una actitud de rechazo y de alejamiento del dinero.

Para darse cuenta de esto solo tiene que visitar cualquier bar o gimnasio, o ir a una reunión de trabajo y fijarse en la opinión que tiene cada persona del dinero, compárela entonces con su situación financiera. Verá una relación directa entre aquellos cuya actitud es de queja continua y crítica al dinero y su situación financiera desfavorable, en la que la abundancia es solo de problemas financieros. Esto en oposición con aquellas personas que en vez de criticar admiran a personas de éxito e intentan aplicar las ideas y las acciones que llevaron a dichas personas a la prosperidad económica. Créame, con el



tiempo, esta última actitud acabará por convertir a esa persona en un clon de la que admira.

Por ello, e independientemente de la situación de partida de cada persona, debemos eliminar desde ya de nuestra mente toda idea negativa sobre el dinero, dado que, como recordará, alejamos aquello que odiamos y atraemos aquello que admiramos y deseamos. Una vez que tengamos nuestra mente limpia de ideas sobre el dinero, debemos transmitir a nuestros hijos otras nuevas sobre este, de manera que les iniciemos en su educación financiera.

Al principio no debemos hacerles un planteamiento muy complejo del dinero; todo lo contrario, lo único que debería saber un niño sobre el dinero es que no es algo malo, sino lo opuesto. Deberá entender que el dinero es algo necesario para nuestras vidas, que nos permitirá viajar y conocer el mundo, alimentarnos y vestirnos correctamente, así como contar con una educación académica y una estabilidad que, en definitiva, nos ayudará a ser más felices, pues el dinero no supondrá un problema, sino una forma de solucionarlo.

Si transmitimos estas ideas de que el dinero es necesario y de que para obtenerlo debemos tener una actitud sana, pues vamos a convivir durante toda nuestra vida con él, podremos transmitir nuevos conceptos e ideas, muy necesarios, pues en nuestra sociedad es habitual encontrarnos con todo lo contrario.

## **Dinero y avaricia**

Desde niños se nos ha transmitido la idea de que «la avaricia rompe el saco», y lo asociamos con el dinero. Sin embargo, cometemos el grave error de confundir «avaricia» con «ambición», algo necesario para prosperar en la vida. Debemos transmitir a nuestros hijos y familiares que la ambición destinada a mejorar financieramente –lejos de lo que se nos transmitió desde pequeños– es buena, pues nos aleja de ese conformismo de la mayoría, que se consuelan con creer que las personas que desean y hacen lo posible por mejorar económicamente son malas.

Alejemos esas ideas para la educación financiera de nuestros hijos; transmitamos el hecho de que la ambición por ganar o mejorar –ya sea en el deporte o en un examen de la escuela– o por tener dinero es buena. Y recordémosles a nuestros hijos que a mayor capacidad de tener dinero, mayores posibilidades y facilidades tendremos de una vida mejor.

De esta manera estaremos transmitiendo una lección importante a nuestros hijos. Desear o querer más dinero no es malo, todo lo contrario, será un ejemplo de éxito. No tiene nada de negativo ser una persona ambiciosa; dicha ambición puede compararse con la de las estrellas del mundo deportivo, cuyo deseo por querer más las llevó al éxito profesional y a la admiración del público.

## **Dinero y honestidad**

Otra idea frecuente en nuestra sociedad e inculcada desde que éramos pequeños es que el dinero y la honestidad no son compatibles. Solemos argumentar que una persona exitosa del mundo financiero llegó a su situación a base de deshonestidad e incluso lo acusamos de cometer ilegalidades.

Evidentemente, debemos alejar radicalmente esa mentalidad mediocre, crítica y envidiosa de nuestras vidas, con el fin de poder transmitir a nuestros hijos una idea clara y sencilla de que tener dinero y progresar económicamente están totalmente ligados con ser una persona honesta.

De esta manera, estaremos enseñando –primero a nuestra mente y luego a la de nuestros hijos y familiares– una forma diferente de ver el dinero, con lo que transmitiremos una idea de aceptación del dinero como algo positivo, característico de personas ambiciosas, honestas y buenas, que calarán en el subconsciente. Con esto crearemos un pensamiento atractivo y ambicioso sobre el dinero, muy positivo para todos nosotros, muy diferente al de repulsión y envidia, que solamente nos traerá problemas económicos.

**Consejo:** Transmita a sus hijos ideas positivas sobre el dinero y evite que lo asocien con algo malo. Recuerde que dicha imagen será fruto del ambiente y de la actitud diaria de los padres frente al dinero.

## 2. El ahorro y la inversión

«No es lo que tienes, sino cómo usas lo que tienes, lo que marca la diferencia.»

ZIG ZIGLAR

Uno de los aspectos clave de nuestra educación financiera es tener muy clara la diferencia entre dos conceptos básicos: el *ahorro* y la *inversión*.

Ambos conceptos son piezas fundamentales para nuestra salud financiera. Y la habilidad que tengamos para destinar nuestro capital a uno o a otro marcará nuestro progreso financiero.

## El ahorro

$$\text{Ahorro} = \text{ingreso} - \text{gasto}$$

El ahorro es simplemente la cantidad de dinero que nos queda tras los gastos de la vida cotidiana. Es el dinero «sobrante» de cada mes. Es muy importante ahorrar cada mes, pues necesitamos ese dinero para darle otros usos que puedan aportarnos más dinero.

Por lo tanto, debemos transmitir a nuestros hijos la importancia de intentar contar con un ahorro mensual, de manera que los acostumbremos a ver esto como una situación normal y no excepcional.

Nuestros hijos deben saber también que *no hay ahorro cuando los gastos del mes superan los ingresos*.

Es bastante frecuente no tener ahorros si no tenemos una educación financiera. Podemos evitar esto de dos formas:

1. **Incrementar los ingresos.** Debemos buscar nuevas fuentes de ingresos mensuales, con el fin de tener un margen mayor en el ahorro final. Lo positivo de este sistema es que no existen límites a nuestros ingresos.
2. **Disminuir los gastos.** La otra alternativa, que siempre suele ser la más frecuente, es disminuir los gastos del mes. Sin embargo, este sistema tiene un límite, pues no podemos reducir ciertos gastos necesarios (como, por ejemplo, la comida, la luz y el agua).

Nuestra principal misión es lograr tener cada mes un ahorro positivo en nuestro hogar, lo que conseguiremos siempre que nuestros ingresos sean superiores a nuestros gastos. Y las dos formas de aumentar el ahorro son incrementar los ingresos o disminuir los gastos.

Una vez que tenemos este concepto claro, debemos transmitirlo a nuestros hijos con el fin de que entiendan la importancia del ahorro mensual, que ellos mismos pueden aplicar, desde ya, en un sencillo ejercicio.

Podemos ofrecer a nuestros hijos una paga mensual (siempre fija a principio de mes), que supondrá para ellos unos ingresos. Con base en sus habilidades, deberán controlar

perfectamente sus gastos a lo largo del mes, para finalizar así cuatro semanas con cierto ahorro.

Para incentivar su capacidad de ahorro, podemos añadir en la paga mensual un incremento del 50 % del ahorro.

De tal manera que si ofrecemos al niño una paga de 100 euros al mes, y si este consigue limitar sus gastos mensuales a 80 euros, conseguirá un ahorro de 20 euros. Con este ahorro incentivaremos y premiaremos su esfuerzo, con un incremento del 50 % sobre el ahorro, es decir, 10 euros (50 % de 20 euros). Al principio del próximo mes podremos entregarle 110 euros (los 100 euros de paga más 10 euros de incentivo).

Con este sencillo juego, en el que los padres ofrecen la cantidad de dinero que ellos estimen conveniente, incentivarán en sus hijos un hábito de ahorro positivo, con lo que los motivarán a tener más dinero el mes siguiente.

Este «incentivo» de ahorro, que les aporta más dinero al mes siguiente, no es irreal; procederé a explicarle cuál debe ser la utilidad principal del ahorro.

El capital final de cada mes tiene una función fundamental en nuestra educación financiera. Por lo tanto, debemos destinar una parte de nuestro ahorro a la inversión.

Desde que éramos niños, cualquier capital sobrante –nuestros primeros ahorros– lo depositábamos en la hucha con el fin de contar en un futuro con este. Sin embargo, como mencioné al principio, esta acción no es suficiente, puesto que debemos competir contra un enemigo llamado «inflación», que poco a poco eliminará nuestros ahorros, y sobre el que hablaremos con más detalle en capítulos posteriores.

Además de la inflación, debemos darnos cuenta también de que si nos limitamos a «guardar» nuestros ahorros, ya sea en nuestra casa o en un banco, año tras año continuaremos en una situación financiera similar, y yo no vine a este mundo a desempeñarme como defensa en el juego del dinero. O salimos a ganar o ya de entrada estaremos perdiendo, así de claro.

Por ello, y para seguir progresando en nuestra educación financiera, debemos tener claro que una parte de nuestros ahorros deben destinarse a la inversión. Mientras mayor porcentaje de ahorro destinemos a la inversión, más rápido obtendremos dinero, con lo que ascenderemos rápidamente en nuestra educación financiera, pues la inversión supondrá nuevos conocimientos.

Una vez que hemos incorporado este concepto, debemos asignar el porcentaje de ahorro que destinaremos a la inversión. Este porcentaje (un 20 % del ahorro mensual,

por poner un ejemplo) no debe reducirse jamás, al contrario, debería incrementarse en meses posteriores (25, 35 o 50 %) con el objetivo de conseguir un mayor capital de inversión, que a su vez aporte más capital a nuestra economía.

La inmensa mayoría de las personas sin una educación financiera gastan el ahorro (antes o después). Es evidente que esta forma de mover nuestro dinero nunca nos permitirá tener una mayor libertad financiera, y llevará a nuestros hijos a tener los mismos problemas financieros que sus padres.

## La inversión

Trataremos el concepto de inversión de forma más detallada en capítulos posteriores. Por ahora desarrollaremos someramente este importante concepto para nuestra educación financiera.

La inversión es la forma de que nuestro dinero nos aporte más dinero o, dicho de otro modo, de «que el capital trabaje para nosotros». Debemos saber que, o bien el dinero trabaja para nosotros o trabajamos nosotros para él; debemos elegir una de las dos alternativas. Evidentemente, todo el mundo prefiere no ser quien trabaje duro, pero luego vemos su ahorro estático en un banco, sin movimiento, lo que obliga al propietario de ese capital a trabajar muy duro para pagar sus deudas.

Por lo tanto, debemos asimilar y transmitir a nuestros hijos la importancia de la inversión para facilitar nuestra vida con ingresos distintos a los del salario. Quiero eliminar de la mente de los lectores las ideas erróneas que nos transmitieron desde muy pequeños sobre la inversión, al verla como algo peligroso, arriesgado y con lo que se puede perder dinero.

Déjenme que les diga: no hay mayor riesgo que no invertir; no conozco en el mundo financiero o empresarial a nadie con una sana salud financiera que jamás haya invertido.

La inversión está totalmente unida con la prosperidad económica. Observo cómo muchos padres de este país, con base en la educación que han inculcado, no incluyen la inversión como algo habitual en su vida cotidiana, con lo que ofrecen una imagen negativa a sus hijos sobre lo que supone rentabilizar sus ahorros.

Existe el llamado «círculo de la pobreza», que consiste en lo siguiente: «Como no tengo dinero, no me preocupo por invertir. Y como no me preocupo por invertir, no tengo dinero...».

No podemos caer en este círculo de pobreza si lo que queremos es educarnos y educar financieramente a nuestros hijos.

Debemos saber, primero, que en la inversión de nuestros ahorros podemos escoger dos grandes grupos:

1. Renta fija.
2. Renta variable.



La inversión en *renta fija* (RF) supone conocer previamente el porcentaje de beneficios que obtendremos cuando esta finalice, cuya fecha se conoce como «fecha de vencimiento».

En el caso de las inversiones en *renta variable* (RV), en cambio, desconocemos el porcentaje de beneficios que obtendremos antes de iniciar la inversión, por lo que el porcentaje podrá ser positivo o negativo.

Evidentemente, el porcentaje de ganancia en la RF es bastante inferior al porcentaje de ganancia que podemos obtener en la RV. Muchas veces el porcentaje de RF es tan bajo que no cubre la inflación (es decir, el aumento de los precios), algo que debemos evitar.

En España cometemos un error común en la educación financiera al creer que una inversión en RF no tiene riesgo, y solo existe riesgo en una inversión en RV.

¡Esta afirmación es falsa!, pues debemos conocer los diferentes tipos de riesgos de una inversión, que no se limitan al riesgo de una rentabilidad negativa (perder dinero con la inversión), con lo que se pueden correr múltiples riesgos que en general se desconocen.

Ahora bien, una vez que tenemos clara la importancia de usar nuestro ahorro y destinarlo a la inversión, es necesario conocer cuáles son las tres partes de toda inversión.

**Consejo:** Debemos crear el hábito de contar con un ahorro mensual, con el fin de destinar un porcentaje de ese ahorro a la inversión y así obtener más dinero de nuestro dinero.

## Rentabilidad, riesgo y liquidez

«Cualquiera que no esté cometiendo errores es que no está intentándolo suficiente.»

WESS ROBERTS

Una de las lecciones más importantes que debemos tener en cuenta para nuestra educación financiera es conocer las tres partes fundamentales de toda inversión.

Cuando hablo de inversión, me refiero a cualquier tipo de inversión: comprar una vivienda, comprar unas acciones en bolsa, un depósito bancario, un fondo de inversión, un negocio, etcétera. Todas estas son inversiones, y todas tienen un objetivo común: obtener más dinero que al principio. Sin embargo, no podemos valorar si una inversión es buena o mala basándonos exclusivamente en la ganancia, pues sería un gran error. Parte de los problemas financieros actuales se dan por no tener en cuenta a todas las partes de una inversión, que son la *rentabilidad*, el *riesgo* y la *liquidez*.

Si usted es padre, le aseguro que al transmitir a su hijo con claridad estos tres aspectos clave lo dotará de una educación financiera de tal valor que le será útil durante toda su vida, y no solo en el ámbito económico, sino el cualquier otro, dado que siempre nos movemos a partir de intereses, ya sean económicos, afectivos, de amistad, solidarios, etcétera. Y en todos ellos debemos valorar la rentabilidad, el riesgo y la liquidez.

Toda inversión está formada por tres partes:

1. **Rentabilidad.** *La rentabilidad de una inversión es la ganancia que esperamos obtener al finalizar la inversión.* Como comentamos anteriormente, con una inversión en renta fija estableceremos desde el principio cuál es la rentabilidad que obtendremos al finalizar la inversión. Por ejemplo, si ponemos 1.000 € en un

depósito bancario que nos ofrece un 2 % anual de beneficios, significa que al finalizar el año tendremos una ganancia de 20 € (2 % de 1.000 €).

En el caso de que la inversión se haga en renta variable, no podremos conocer desde el principio la rentabilidad posible, por lo que podrá ser positiva (ganancia) o negativa (pérdida). De esta manera, podremos usar esos 1.000 € para comprar acciones de la bolsa, que es una de las inversiones en RV más frecuentes, y podríamos obtener un 25 % de rentabilidad en un año, es decir, 250 € (25 % de 1.000 €), o, por el contrario, en el caso de que esa operación no evolucione a nuestro favor, podríamos obtener, por ejemplo, pérdidas del 6 %, con lo que al final del año nuestro capital sería de 940 €.

En los siguientes capítulos veremos con más detalle de qué manera invertir en la bolsa a través de la compraventa de acciones.

Es fundamental tener en cuenta que en la RV podremos obtener más ganancias, pero, como en todo, esta inversión requiere de una educación financiera para hacer crecer nuestro dinero.

Debemos tener claro que no podemos confundir la *rentabilidad* con el *riesgo*, dado que toda inversión conlleva riesgo. Sin embargo, el hecho de que una inversión sea de RV no implica que no tengamos control sobre nuestro dinero, pues con el conocimiento adecuado podemos tener el poder de limitar los riesgos.

Nuestros hijos deben tener una idea muy clara: *toda inversión tiene riesgos*. Si al hacer una inversión nos dicen que no implica riesgos, es falso. Toda inversión, ya sea en renta fija o en renta variable, conlleva riesgos; el problema surge cuando los desconocemos e invertimos.

2. **Riesgo.** *El riesgo de una inversión es el peligro de perder una parte o todo el capital invertido.* Para nuestra apropiada educación financiera y también para la de nuestros hijos debemos entender que el *riesgo* es esa probabilidad de perder una parte del capital invertido en un activo, y las causas pueden ser muy diversas. Esta probabilidad está muy relacionada con la rentabilidad, de tal manera que a mayor rentabilidad (↑), mayor riesgo (↑), y a menor rentabilidad (↓), menor riesgo (↓).

Hay múltiples tipos de riesgo. Pero vamos a simplificarlos en los más importantes, que son los que debemos tener en cuenta para cualquier tipo de inversión.

Debemos analizar primero si hay un riesgo en la rentabilidad de aquello que contratamos; es decir, si contratamos un producto de renta fija al 3 % significará que en la fecha de caducidad del producto contratado (vencimiento) ingresaremos ese porcentaje de ganancia junto con el capital anterior. Pero si contratamos un producto de renta variable –por ejemplo, acciones de la bolsa–, y si no conocemos la rentabilidad que obtendremos, debemos limitar la posible pérdida para el eventual caso de que su precio caiga y la operación salga mal con una simple venta a un precio fijado anteriormente. Este riesgo se conoce como *riesgo de mercado*.

Vamos a poner un ejemplo de cómo limitar el riesgo de un activo de renta variable como, por ejemplo, las acciones. Suponga que compramos trescientas acciones a 10 € cada una y esperamos venderlas, más adelante, a 15 €. Pero queremos que nuestro riesgo no suponga que perderemos todo nuestro capital si la operación sale mal. En este caso, emitiremos una orden de venta de las acciones a 9 €, para limitar las pérdidas (esta venta se conoce como *stop loss*). Con esto conseguiremos que, en caso de que la operación salga mal, el riesgo esté limitado a 1€ por acción, pero, en caso contrario, podremos obtener una ganancia de 5 € por acción. Esta es una manera fácil y sencilla de controlar y limitar el riesgo del precio en inversiones de renta variable.

Sin embargo, estimado lector, como le comenté, hay varios tipos de riesgo, de manera que también podemos encontrar riesgos en productos de renta fija, productos que en general se considera que no generan riesgo, algo que le demostraré que es falso.

Hay un tipo de riesgo asociado con la facilidad de cambiar nuestro producto bancario o activo financiero, que contratamos en dinero, conocido como *riesgo de liquidez*.

El riesgo de liquidez debemos tenerlo muy en cuenta, pues en algún momento podremos necesitar el dinero invertido, pero no todas las inversiones nos permiten disponer del dinero al instante.

Un ejemplo claro: supongamos que hemos comprado una vivienda valorada en 100.000 € y necesitamos parte de ese dinero para otras cosas. En este caso, se nos dificultará vender al instante la vivienda, pues necesitamos un comprador, y pueden pasar días, semanas o meses hasta que tengamos el dinero en la mano. Por lo tanto, la vivienda sería un producto con alto riesgo de liquidez, así como cualquier

producto de renta fija que no nos permita recuperar el dinero invertido hasta el vencimiento; también en este caso habría un alto riesgo de liquidez.

Volvamos a las acciones en la bolsa. A los ojos de la mayoría, puede parecer que generarán un alto riesgo. Sin embargo, si analizamos el riesgo de liquidez, observamos que es posible vender al instante esas acciones en el mercado, con lo que recuperaremos inmediatamente nuestro dinero, es decir, hay un bajo riesgo de liquidez.

Con esto en mente, es claro que un producto de renta fija no tiene por qué conllevar menor riesgo que un producto de renta variable. Todo depende de la correcta valoración que hagamos de los tipos de riesgos (mercado y liquidez) y de valorar nuestras preferencias.

El producto de mayor liquidez y, por lo tanto, de *menor riesgo de liquidez*, es el dinero; es decir, los billetes y las monedas son el producto con mayor facilidad de cambio por otros billetes, monedas o productos financieros.

Hay un producto que no tiene liquidez: las acciones preferentes, muy de moda actualmente, pues muchos de los clientes que compraron este producto no pudieron recuperar su dinero. Esto ocurre porque una preferente ofrece a quien la compra una rentabilidad anual fija –bajo ciertas condiciones– de forma permanente –es decir, durante toda la vida–; sin embargo, no permite la devolución del capital en ningún momento. Es por ello que este producto tiene el mayor riesgo en cuanto a la liquidez, pues con este no podremos recuperar nuestro capital inicial en ningún momento.

Y por último, debemos destacar un tipo determinado de riesgo muy frecuente en la actualidad: el *riesgo de impago*.

*El riesgo de impago es la probabilidad de que no nos paguen nuestro dinero.* Esto puede darse por varios motivos, pero, principalmente, se debe a que el pagador entra en quiebra o no dispone de dinero.

Debemos tener muy en cuenta esta clase de riesgo para cualquier tipo de inversión que hagamos, con el fin de evitar sorpresas desagradables con ciertos productos financieros.

Un ejemplo de este tipo de riesgo es comprar renta fija a un país que está muy cerca de la quiebra y con muchos problemas –y en aumento– de posibles impagos. Suponga que nos ofrecen un bono de renta fija con un beneficio del 10 % en un país

que puede quebrar en pocos meses, o bien un bono de renta fija con uno del 3 % en un país en crecimiento y muy seguro. En este caso, no debemos mirar solo la rentabilidad, pues de esta forma compraríamos siempre el primer bono y nunca el segundo. Pero si tenemos en cuenta el *riesgo de impago*, quizás optemos por adquirir el bono con un 3 % de rentabilidad anual, para asegurarnos de que cobraremos nuestro dinero al finalizar el año, frente a las grandes dudas que tendríamos al comprar un bono del 10 %, con el que, a pesar de contar con una alta rentabilidad, correremos el riesgo de que el país quiebre y no podamos recuperar una gran parte o la totalidad del dinero invertido, pues, como ahora sabrá, aunque se trata de un bono de renta fija, siempre existen otro tipo de riesgos.

Si tenemos presentes los riesgos de mercado respecto a la liquidez y al impago, podremos analizar mejor cualquier inversión que hagamos –o que nuestros hijos hagan– en el futuro, con lo que conoceremos, antes de contratar cualquier tipo de producto, que existe siempre un riesgo en toda inversión; debemos conocer qué tipo de riesgo es para medirlo o limitarlo. De esta manera podremos decidir si se trata de una inversión que se adapta a nuestras necesidades.

Una estrategia muy útil para reducir parcialmente los riesgos con nuestro dinero es mantener una parte de nuestro capital en productos de renta fija, otra en productos de renta variable y una última como liquidez para disponer del dinero cuando lo necesitemos. Esto se conoce como *diversificar* nuestro dinero, y puede ayudarnos en nuestras inversiones y en el control del riesgo.

Evidentemente, cuanta mayor educación financiera recibamos, más podremos optar por diversificar menos, pues conoceremos mejor cada producto. Sin embargo, al empezar es importante ser prudentes, sin que por ello no podamos asumir ciertos riesgos para obtener interesantes ganancias.

3. **Liquidez.** Recordemos que la liquidez es *la facilidad para convertir un activo financiero en dinero*.

Esta es una de las tres partes de toda inversión –rentabilidad, riesgo y liquidez–, y debemos tenerla muy en cuenta en toda inversión.

Según comentamos, una acción de la bolsa tiene una alta liquidez, pues puede venderse en cuestión de segundos en el mercado bursátil, con lo que podríamos cambiar en ese mismo instante la acción por su valor en dinero. Por el contrario, una

vivienda tiene baja liquidez, pues nos llevaría mucho más tiempo vender ese piso para canjearlo por dinero.

Otro de los aspectos sobre la liquidez que debemos tener en cuenta en ciertas inversiones son las *ventanas de liquidez*.

Una *ventana de liquidez* nos permite recuperar una parte o la totalidad de nuestro capital que, por ejemplo, hayamos invertido en un fondo de inversión a tres años. Gracias a estas ventanas de liquidez, podremos retirar una parte del capital si así lo deseamos –habitualmente, cada seis meses– sin que por ello nos cobren una comisión de penalización.

Por lo tanto, las ventanas de liquidez se ofrecen algunas veces como una ventaja del producto y, efectivamente, se trata de una ventaja, pues, como le comenté, la liquidez es una de las tres partes fundamentales que debemos tener en cuenta al realizar una inversión.

Como podrá apreciar, estimado lector, conocer las partes fundamentales de una inversión es básico para tomar una decisión. Vimos en este capítulo que toda inversión conlleva un riesgo, y que debemos analizar también la liquidez, con lo que evitaríamos ciertos problemas. Desconocer esto puede generar errores graves en el manejo del capital. Por lo tanto, sentemos a partir de ahora las bases del análisis que debemos hacer en cada inversión y avanzaremos en gran medida hacia una buena educación financiera.

Para finalizar, le mostraré a modo orientativo una pequeña tabla de ciertos productos financieros o de inversiones que podremos encontrar; debemos saber identificar, aunque sea de forma global, el riesgo, la liquidez y la rentabilidad de cada uno de ellos.

Activo	Rentabilidad	Riesgo	Liquidez
Letra del tesoro	Baja	Bajo	Media
Acción de la bolsa	Alta	Alto	Alta
Inmueble	Media	Alto	Baja
Fondo de inversión	Media	Medio	Media
Depósito	Baja	Bajo	Media

En esta tabla se resumen de forma muy global ciertos activos e inversiones, que veremos de forma más detallada en los próximos capítulos. Esta es una clasificación que debemos transmitir desde ya a nuestros hijos para que entiendan la importancia de analizar siempre el riesgo, la rentabilidad y la liquidez de cualquier producto financiero.

En la tabla he incluido también el inmueble, para hacer referencia a la obsesión de este país por la compraventa de pisos. En este tipo de inversiones hay un riesgo alto, la rentabilidad es media (debido a los altos costes y a los impuestos, a la depreciación del bien, etcétera) y su liquidez es baja, pues lleva cierto tiempo convertir el inmueble en dinero; por lo tanto, no es una de las mejores inversiones que *a priori* debemos hacer.

He incluido también los fondos de inversión y he hecho una media entre la gran variedad de fondos de inversión en el mercado de renta fija, de renta variable y de renta mixta; en términos generales, estos fondos pueden considerarse «intermedios» entre las acciones de la bolsa y la renta fija, por lo tanto, en cuanto a la rentabilidad, el riesgo y la liquidez lo he clasificado como «medio».

A modo de aprendizaje para nuestros hijos, sería conveniente desarrollar una especie de juego basado en esta tabla de inversión. Nosotros, como padres, podríamos preguntarles por una inversión –por ejemplo, comprar un piso– y que ellos nos señalen qué rentabilidad, liquidez y riesgo tienen, que nos expliquen qué entienden por esto, de manera que los orientemos en caso de que no asimilen bien el concepto que queremos enseñarles.

Antes o después en nuestra vida financiera deberemos usar estas tres palabras –rentabilidad, liquidez y riesgo–. La diferencia entre aprenderlas y asimilarlas desde niños o en la edad adulta es que quizás en la época adulta las estudiaremos como un castigo, después de haber contratado unas «preferentes bancarias» con las que nos llevaremos el disgusto de aprender que esta clase de acciones no tienen liquidez, entre otras desventajas.

Una vez que nuestros hijos entiendan bien estos tres términos y sepan a modo general clasificar cualquier producto entre «bajo», «medio» y «alto», se diferenciarán del 90 % de la población, que, por no tener educación financiera, es propensa a invertir en un nuevo producto financiero que puede llevarlas a una pérdida de capital.



**Consejo:** Transmita a sus hijos que en toda inversión siempre debemos conocer bien la rentabilidad, el riesgo y la liquidez con el fin de decidir si nos interesa.

## 4. Activo y pasivo

«Un campeón tiene miedo de perder. Los demás tienen miedo de ganar.»

BILLIE JEAN KING

«Eduquemos a nuestros hijos para acumular activos y serán ricos.»

«Eduquemos a nuestros hijos para acumular pasivos y serán pobres.»

Inicio así uno de los temas más importantes para nuestra educación financiera: los activos y los pasivos. Conocer la diferencia y el significado de estas dos palabras marcará nuestra salud financiera y la de nuestros hijos.

Seguramente con la palabra «activo» le venga a la mente el hecho de que usted tiene ya varios activos: su coche, su piso, el último televisor de plasma... y una lista de artículos sobre los que no hacemos más que incrementar el gran error transmitido año tras año sobre este concepto.

Se tiene la idea de que un activo es todo aquello que tenemos, cualquier bien que poseamos. Y de que un pasivo es todo aquello que debemos. Esta percepción es totalmente errónea, pero se transmite en nuestra sociedad como verdadera y lógica y se usa en múltiples conversaciones, del estilo: «Me compré un activo muy bueno, mi piso».

Esta idea errónea de «activo» y de «pasivo» es tan habitual que hasta en las universidades se explica de manera que se transmite la misma idea y, por lo tanto, el mismo error financiero.

Debemos dejar clara cuál es la definición exacta de estas dos palabras, para dar un nuevo salto en nuestra educación financiera.

Activo es *todo aquello que nos da dinero.*

Pasivo es *todo aquello que nos quita dinero.*

Transmita a sus hijos y a sus familiares esta importantísima idea, puesto que a partir de ahora sabremos clasificar rápidamente todos nuestros bienes entre activos y pasivos.

Entenderá ahora el motivo de iniciar este capítulo con las dos frases de que si acumulamos activos (aquello que nos da dinero), seremos ricos. Y si nos centramos en acumular pasivos (aquello que nos quita dinero), acabaremos siendo pobres.

Le voy a poner unos ejemplos de cómo los pasivos nos quitan dinero.

Suponga que tenemos un coche deportivo, que para la mayoría sigue siendo un «activo», pero nosotros sabemos que realmente es un «pasivo». Este coche implicará cada mes un alto gasto en combustible, debido a su gran potencia; implicará también un gasto en el seguro del coche y en impuestos, además de gastos en limpieza y mantenimiento general. En resumen, nuestro gran coche deportivo es un pasivo, pues periódicamente nos quita dinero de nuestro bolsillo, y no nos aporta ingresos.

Otro ejemplo de pasivo por excelencia es la vivienda, que también suele confundirse erróneamente con un gran activo. Dado que la compra de un piso o de un inmueble suele hacerse la mayoría de las veces a través de un préstamo hipotecario, esto supone que si la hipoteca tiene una duración de treinta años, durante ese tiempo, mes a mes, el piso nos quitará dinero en concepto de devolución del préstamo y de los intereses del dinero. En definitiva, no nos aporta dinero, por lo tanto, mientras esta situación no cambie, nuestra vivienda seguirá siendo un pasivo. Posteriormente veremos cómo podemos cambiar esa situación.

Uno de los pasivos más comunes que solemos tener es el último modelo de televisor, con el mayor número de pulgadas, argumentando que podemos pagarlo con un préstamo en cómodos plazos. Esta idea de pasivo acumula varios errores encadenados, pues, primero, incrementamos el coste de ese televisor al tener que pagar mayores intereses por concepto de préstamo y, posteriormente, el gasto desproporcionado en ese artículo no nos aportará, en la mayoría de los casos, ningún tipo de ingresos, sino gastos en futuras reparaciones.

Veamos ahora ejemplos de cómo los activos nos aportan dinero.

Suponga que compramos unas acciones de la bolsa de una empresa que reparte buenos dividendos. Esto quiere decir que, por tener ese activo, cada año se ingresará dinero en nuestra cuenta, correspondiente a una parte de los beneficios que la empresa generó. Aunque podemos vender las acciones propias compradas a un precio, podemos hacerlo

también al cabo de cierto tiempo a un precio superior y ganar dinero con esa diferencia de precios.

Otro ejemplo de un activo son los bonos de renta fija que, al tenerlos en nuestra posesión, nos aportan cada año una cantidad de dinero a nuestra cuenta en forma de rentabilidad.

Un activo es también cualquier participación en un negocio (grande o pequeño) que todos los meses nos aporte ingresos superiores a los gastos.

## **El punto de partida no es excusa**

Fíjese que en este capítulo en ningún momento he destacado la cantidad de dinero que ingresamos o nuestra situación personal, dado que eso no es tan relevante.

Una persona puede tener ingresos mensuales bajos, pero si destina un capital a la compra de activos, su situación financiera mejorará cada vez más rápido, pues esos activos le aportarán más dinero y podrá destinar, a su vez, más dinero a comprar más activos, con lo que creará un ciclo de crecimiento de su dinero.

Sin embargo, una persona puede tener ingresos mensuales altos, y puede destinarlos a comprar exclusivamente pasivos, que lo único que le aportan es un gasto mayor cada año. Esa persona generará un gran problema, debido a la falta de educación financiera, y se verá obligada a tener que incrementar sus ingresos para pagar todos esos pasivos y las deudas, adquiridas de forma voluntaria...

Gran parte de la sociedad se excusa en que no invierte porque tiene poco capital. Pero esto no es más que otro error que aprendimos desde muy pequeños, al relacionar la inversión con personas muy ricas, lo que excluye al resto de las personas en las inversiones.

Si queremos educar financieramente a nuestros hijos, debemos dejarles muy claro que nunca deben subestimar el capital para invertir, por muy pequeño que sea. Todo el mundo tiene un punto de partida financiero: algunos, superior, otros, inferior; unos son muy jóvenes, otros, mayores. Pero todos, absolutamente todos, tenemos que dar alguna vez ese primer paso.

Por ello, debemos transmitir a nuestros hijos la idea de que deben empezar a invertir lo antes posible, y de que aprendan a valorar que todo capital aportado al principio en un futuro se convertirá en grandes sumas de capital de rentabilidad. Además, debemos educar a nuestros hijos para que aprendan a diferenciar claramente entre «activo» (aquello que nos aporta dinero) y «pasivo» (todo aquello que nos quita dinero), para que, de este modo, tengan la habilidad de ir comprando y acumulando activos que les aporten más dinero, y vean lo útil, interesante y espectacular que resulta ver crecer su capital, al entender reglas simples en el juego del dinero.

Para remarcar bien esto último, y para poder educar financieramente a nuestros hijos con los conceptos «activo» y «pasivo», voy a explicarle un sencillo juego que podemos

aplicar para poner en práctica todo lo tratado en este capítulo.

Para inculcar el hábito de compra de activos a nuestros hijos, podemos explicarles que una vez consigan el ahorro del que hablamos en el segundo capítulo, tendrán la posibilidad de usarlo para la compra de aquello que deseen, de tal manera que tendrán toda una gama de pasivos (teléfonos móviles, dulces, juguetes, etcétera); en definitiva, destinarán el ahorro a un uso que solo terminará por quitarles dinero. Pero ahora también vamos a ofrecerles unos «activos», creados por nosotros mismos en forma de documento, que les aportarán al final del mes una rentabilidad determinada sobre su dinero. Y vamos a ofrecerles dos alternativas de activos: unos de renta fija, que abonarán el 30 % de ganancia del capital que nos entregue el niño al comprar el «activo de renta fija», y otros de renta variable, con los que pueden tener el 100 % de ganancia al mes, pero dicha rentabilidad se pagará un mes sí, y otro no; el padre podrá decidirlo con una moneda al aire: en qué mes se abona la ganancia y en cuál no.

De esta manera, agilizaremos la mente financiera de nuestros hijos en cinco puntos muy importantes:

1. Aprenderán que una vez que consigan un ahorro a final de mes, tendrán que darle un uso determinado basándose en su toma de decisiones. Esto supone tener que asumir responsabilidad con el manejo del dinero.
2. Deberán conocer claramente la diferencia entre «activo» y «pasivo», y decidir la cantidad de dinero destinado a uno u otro según si lo que desean es un capricho rápido (pasivo) o bien algo que implica un uso más inteligente del dinero, que les aporte más dinero el próximo mes (activo).
3. Una vez tomada la decisión de la cantidad de dinero que se va a destinar a la compra de activos, nuestros hijos deberán ahora decidir entre la compra de activos de renta fija o variable, lo que los obligará a conocerse a sí mismos y clasificarse entre un perfil conservador o uno agresivo.
4. Una vez que nuestros hijos nos compren esos activos de renta fija o de renta variable (que les pagaremos a final de mes), irán desarrollando la paciencia y el autocontrol necesarios de las inversiones, con lo que entenderán que posponer un gasto inmediato a favor de la compra de un activo puede ofrecerles más dinero en el futuro.

5. Una vez que llega el cobro del activo a final de mes, es muy recomendable recordar que ahora podemos usar una parte de las ganancias obtenidas de la inversión en la compra de algún capricho que nos apetezca, pero con el beneficio de que ahora tenemos más capital que el mes pasado. De este modo incentivaremos la idea de que nuestros caprichos o antojos solo se pagan con el dinero obtenido por invertir nuestro capital, con lo que mantendremos el capital inicial para nuevas inversiones.

## Pasivos que se convierten en activos

Una vez asumidos y aplicados los conceptos de «activo» y «pasivo» para nuestra educación financiera, veamos cómo, algunas veces, ciertos pasivos pueden convertirse en activos, algo que nos ayudará a aumentar la cantidad de ingresos que podremos tener en un año.

Imagínese que compra una vivienda a través de una hipoteca, cuyo pago le supone 300 € al mes. En este momento, usted ha comprado un pasivo, dado que esa vivienda le estará quitando de su bolsillo un mínimo de 300 € al mes durante los años que dure la hipoteca.

Pero ahora suponga que decide alquilar dicha vivienda por el precio de 450 € al mes. En ese momento, el ingreso por alquilar la vivienda supera los 300 €, en concepto de hipoteca, lo que nos ofrece un beneficio mensual de 150 € ( $450 € - 300 € = 150 €$ ).

De esta manera, nuestro pasivo, que actuaba quitándonos el dinero, cambia de naturaleza, convirtiéndose en un activo que nos da dinero en nuestro bolsillo mes a mes.

Esta sencilla idea, estimado lector, es la que debe transmitir a su familia e hijos, con el objetivo de ampliar su visión financiera, con lo que se asimila que, con cierta habilidad, podemos cambiar pasivos por activos que nos aporten dinero.

Un sencillo ejercicio práctico para que nuestros hijos entiendan cómo llevar a la práctica este ejemplo en su nivel económico es que lleven su bicicleta, videoconsola o cualquier juguete antiguo que no usen a una tienda de compraventa de segunda mano, con el objetivo de vender dichos productos. De esta manera podrán entender cómo convertir en ingresos ciertos artículos que en la mayoría de los casos no usan, pero que ahora verán como una fuente de ingresos, aumentando así su cultura financiera.

Este tema es uno de los más importantes para tener educación financiera. Destacamos al inicio del capítulo que debemos enseñar a nuestros hijos la costumbre de adquirir «activos» y no «pasivos», con lo que crearán poco a poco una fuente de ingresos que les llegará a su cuenta sin que ellos tengan que trabajar directamente por ese capital.

**Consejo:** Recuerde y transmita a sus hijos que un «activo» es todo aquello que nos aporta dinero y un «pasivo» aquello que nos quita dinero. Por esta razón, debemos



destinar el mayor capital posible a la compra de activos, para generar más dinero.  
Con esto podremos convertir ciertos pasivos en activos.

## 5. Tipos de ingresos

«El único límite a nuestros logros de mañana está en nuestras dudas de hoy.»

FRANKLIN D. ROOSEVELT

En el instante en que escribo estas líneas me encuentro en el vuelo Madrid-Tenerife, a mitad de recorrido, sobrevolando el océano Atlántico. Los motivos de mi viaje son fundamentalmente de negocios. Por una parte, impartiré mis cursos de formación de la bolsa tanto en el nivel básico como avanzado, con los que disfruto transmitiendo el conocimiento y la experiencia que llevo aplicando a los mercados financieros durante los últimos diez años.

Por otro lado, voy camino a reunirme con uno de los hombres más ricos de España, incluido en la lista Forbes. Es una leyenda viva del mundo de la bolsa. Hablo del señor Ram Bhavnani, un inversor indio cuya habilidad lo llevó a crear una fortuna personal de 600 millones de euros. Es para mí un honor reunirme con él; el señor Bhavnani es un referente, al cual admiro mucho, tanto a título personal como profesional.

Debemos tener en cuenta que cualquier viaje –ya sea de negocios o de placer–, visita a una ciudad nueva o el hecho de conocer personas interesantes pueden ser «la llave» que nos abra nuevos tipos de ingresos.

## **Existen múltiples tipos de ingresos distintos al salario**

Esta es una de las cosas en las que quiero hacer mayor hincapié, y que serán útiles tanto para usted como para nuestros hijos: tenemos múltiples ingresos fuera del típico salario.

Quédese con esa idea, porque tenemos que transmitirla a nuestros hijos con el fin de que crezcan con unos conocimientos que les permitan tener una buena salud financiera.

Para ello, vamos a tener que enseñarles la verdadera realidad del dinero lo antes posible, para que estén preparados y educados financieramente y así de adultos puedan solucionar cualquier adversidad.

Recuerde cuando al principio del libro comentamos que actualmente no basta con tener buenas notas académicas e ir a los mejores colegios y universidades para garantizar buenos ingresos en forma de «salario».

¿Y cuál es el motivo de que esto suceda?

El motivo es que el denominado «salario» se consigue a través del trabajo en una empresa o Estado, objetivo para el que nos educaron desde niños en la escuela cada día con frases como: «Con buenas notas tendrás un buen empleo», «No serás nada en la vida si suspendes este examen», etcétera. No quiero que malinterprete mis palabras, evidentemente la formación que se adquiere en la escuela es muy importante, y cuanto mayor sea el conocimiento adquirido, más habilidades tendremos.

Lo que quiero transmitir es que esto es insuficiente si nuestro objetivo es tener una buena salud financiera, dado que en nuestra época escolar la cultura del dinero está prácticamente reducida a cero. Es una excelente noticia que en las escuelas se pueda dar este tipo de educación; a través de este libro pretendo ofrecer la educación financiera para prevenir esas carencias que veo en la sociedad.

A lo largo de este capítulo desarrollaremos la diferencia entre «activos» y «pasivos». Y veremos cómo desarrollar la educación financiera para crear una estructura de ingresos pasivos que nos permita tener cada vez menos dependencia del salario, fruto de una mayor libertad y salud financiera.

## **Una reunión muy fructífera con el señor Ram Bhavnani**

Tras mi visita a la isla de Tenerife, me llevo el recuerdo de una gran reunión con el millonario indio Ram Bhavnani. En dicha reunión tuve el placer de comentar con él distintos puntos de vista sobre las inversiones en la bolsa, en una situación del mercado en la que predominaban las elecciones de Inglaterra y ciertos factores que provocan movimientos alcistas y bajistas, que se traducen en oportunidades de hacer dinero.

Durante esta reunión, disfruté hablando del aspecto psicológico y de autocontrol en las inversiones, algo que menciono siempre en mis conferencias. Conocernos a nosotros mismos y tener un plan de actuación tanto en el momento de compra como en el de venta marcan una gran diferencia en el inversor que compra y vende emocionalmente. Este aspecto se traduce en una palabra: «disciplina».

Debemos tener disciplina en varios aspectos de la vida y transmitirla a nuestros hijos; es fundamental para progresar en la educación financiera. Si conseguimos que nuestros hijos entiendan que con paciencia y disciplina podrán tener más dinero en el futuro si evitan gastarlo en el presente, tendremos mucho ganado.

Otra de las cosas que pude extraer de la interesante reunión que tuve con uno de los mejores inversores del mundo de la bolsa es el sentido común. Es decir, muchas veces optamos por complicarnos con el dinero y olvidamos usar el sentido común, que nos llevará por la senda del triunfo.

Suponga que tenemos un préstamo hipotecario a punto de finalizar, que nos quedan 20.000 € de deuda por pagar al banco, que recibimos por herencia un capital de 20.000 € y que tenemos también ganas de comprar un coche por ese valor. La mayor parte de la sociedad optaría por comprar el coche con el capital que acaban de ingresarle, con el fin de darse ese capricho inmediato, con lo que mantendrán la deuda hipotecaria con el banco, que en el caso de impago supondría la pérdida del piso o de la casa.

Si usamos el sentido común y la disciplina, la solución lógica sería destinar el capital que recibimos por herencia a amortizar la deuda pendiente con el banco, con lo que evitaremos imprevistos futuros; una vez que el piso o la casa sea cien por cien de nuestra propiedad, debemos dedicarnos a ver la forma de obtener ingresos para adquirir ese «pasivo», el coche, pues es una necesidad de segunda categoría. Es más importante

reducir la deuda hipotecaria que, según la disciplina y el sentido común, es de primera necesidad.

Intercambiar puntos de vista con personas cuyo conocimiento y educación financiera es alta nos aportará siempre un alto valor.

## Ingresos activos e ingresos pasivos

Seguramente alguna vez ha escuchado la pregunta: «¿Trabajas para el dinero o el dinero trabaja para ti?».

Vamos a analizar el significado de esta frase. Trabajar para el dinero es lo que hace toda persona que trabaja para una empresa o para el Estado; cambia horas de vida por ingresos o un salario. De manera que cuantas más horas dediquemos al trabajo, más ingresos tendremos. Desgraciadamente, esta forma de «trabajar para el dinero» no nos llevará a tener una salud financiera alta y a lo máximo a lo que podremos aspirar es a tener una zona de estabilidad, pero siempre dependiendo de que el mercado laboral tenga una buena evolución. Por ejemplo, pueden surgir problemas, como la crisis financiera actual, que provocan bajadas en el salario y el aumento del paro, así como trabajos más precarios. Todo ello sin mencionar que los impuestos que tendremos que pagar en el mercado laboral en concepto de renta serán de los más altos, lo cual supone que entre los impuestos generales directos (IRPF) e indirectos (IVA), la mitad del dinero será para el Estado.

No quiero con esto entrar en el debate de si esta situación es justa o injusta; debemos ver las cosas de forma objetiva y como son para posteriormente tomar una decisión que deberemos transmitir a nuestros hijos con el objetivo de que sepan diferenciar las formas y los tipos de ingresos que tenemos a nuestro alcance.

Pasemos ahora a la parte de «El dinero trabaja para ti», en la que radica la base de una buena educación financiera. Hacer que el dinero trabaje para nosotros supone poner a trabajar nuestros ahorros y convertirlos en inversiones (capítulo 2). De esta manera, nuestro dinero generará más dinero las veinticuatro horas del día, independientemente de lo que hagamos. Aquí radica el verdadero secreto por el que ciertas personas, año tras año, progresan financieramente. Otras, por mucho que trabajen, siguen ahogadas en deudas y creen que la solución será trabajar más horas para ganar más dinero.

Un «ingreso pasivo» es todo ingreso que obtenemos sin que trabajemos en él. Un ejemplo de esto sería poner a trabajar nuestro dinero en un depósito bancario, al 3 % anual, lo que supondría que el paso del tiempo –al finalizar el año– nos aportará una ganancia del 3 % sobre nuestro dinero. Pagaremos también una cantidad más baja de impuestos que lo que pagaríamos si ganamos el mismo capital en forma de trabajo.

El anterior sería un ejemplo típico de ingreso pasivo, no de los mejores –a continuación señalaré varios tipos de ingresos pasivos–, pero sí una forma de obtener dinero del dinero.

Por lo tanto, una de las primeras lecciones que debemos transmitir a nuestros hijos es que aprendan la diferencia entre un «ingreso activo» (trabajar para el dinero) o un «ingreso pasivo» (hacer que el dinero trabaje para nosotros).

Otra de las lecciones que debemos transmitir a nuestros hijos es que obtener ingresos pasivos nos permitirá tener más tiempo libre, y podremos hacer crecer nuestro dinero, año tras año, sin que por ellos debamos trabajar más, pues solo tendremos que reinvertir nuestro dinero en el anterior, y así generaremos mayores beneficios.

Debemos también enseñarles a nuestros hijos que el «interés compuesto» consiste en añadir el capital ganado al anterior para generar más dinero; esta es la forma más rápida de incrementar nuestro dinero de forma exponencial. Esta forma es contraria al uso del «interés simple», con el que no reinvertimos las ganancias y en cuyo caso el crecimiento del dinero será mucho más lento.

## Ingresos pasivos a nuestro alcance

A nuestro alcance hay varios tipos de ingresos pasivos que debemos mostrar y enseñar a nuestros hijos, con la idea de que, a medida que crezcan, puedan poco a poco tener más ingresos pasivos. Recuerde transmitir a sus hijos la siguiente idea: «Genera ingresos pasivos, no solo por dinero, ¡sino para ganar tiempo!». A mayores ingresos pasivos, más tiempo libre tendremos, y ese precio no lo paga el dinero...

Los principales ingresos pasivos son:

1. **Ingresos por compra de acciones bursátiles.** Una forma habitual de rentabilizar nuestro dinero es invertir en la compra de acciones. Comprar acciones en la bolsa (con tendencia alcista) nos permite invertir nuestro dinero para que con el paso del tiempo genere más dinero, lo que lo hace una forma de ingreso pasivo muy interesante.

Personalmente, considero que en términos financieros no hay mejor formación para un niño que aprender a invertir en la bolsa. Este tipo de ingreso pasivo nos permite controlar, en todo momento, la evolución de nuestro dinero, con lo que podremos vender las acciones en cuestión de segundos a través de internet y controlar los tipos de variables de toda inversión, como citamos en capítulos anteriores (capítulo 3).

Un ejemplo: suponga que quiere obtener ingresos pasivos y dispone de 10.000 € para invertir, para lo cual hacemos un análisis, tras el que decidimos comprar acciones de 10 € cada una, por lo tanto, compramos 1.000 acciones.

Si al cabo de un año dichas acciones pasan de valer 10 € a 14 €, nuestros 10.000 € aumentarán un 40 %, con lo que pasará a tener 14.000 €. Así, ese año obtendrá 4.000 € de ingresos pasivos mediante la compraventa de acciones bursátiles.

2. **Dividendos de acciones bursátiles.** Es otra forma de obtener ingresos pasivos de nuestro dinero sin que tengamos que trabajar. Este tipo de ingresos no es incompatible con la ganancia mediante la compra de acciones, con lo que se pueden obtener ambos ingresos.



Este tipo de ingreso pasivo consiste en obtener ingresos por el hecho de tener acciones. Al ser accionistas de una empresa, somos dueños de una parte de los beneficios de dicha empresa, y muchas de las acciones que cotizan en la bolsa –en el caso de España, las de IBEX 35– reparten beneficios a sus accionistas cada año. Por lo tanto, si tenemos dichas acciones durante un año, ingresaremos en nuestra cuenta dinero de esos beneficios; otra forma de hacer que nuestro dinero trabaje para nosotros.

Además, dichas acciones pueden subir, de modo que podremos obtener ingresos por los dividendos y por las subidas de las acciones.

Debe saber que el dividendo de las acciones puede ser en dinero o en acciones, de manera que al accionista le entregarán más acciones. Esta modalidad de inversión está actualmente muy de moda; muchas empresas dan la opción de que en el pago del dividendo el accionista seleccione si prefiere el dinero en su cuenta o tener más acciones.

Personalmente, le recomiendo que si las acciones de la empresa tienen una tendencia alcista (subidas) y su objetivo es mantenerse varios años en el valor, la mejor opción es que el pago de dividendo lo reciba en acciones. De este modo, usted tendrá cada vez más acciones que le aporten ganancias y nuevas acciones en cada reparto de dividendos, con lo que su capital crecerá de forma más rápida.

3. **Ingresos por productos de renta fija.** Este tipo de ingresos resulta de la compra de todo tipo de bonos, letras del tesoro, depósitos, etcétera. Estos productos nos ofrecen una rentabilidad previamente pactada con la entidad bancaria, con la que contratamos el producto a un cierto tiempo (vencimiento), que normalmente suele ser igual o superior a un año.

Debemos recordarnos y transmitir a nuestros hijos la importancia de saber que a pesar de ser un producto de renta fija esto no implica que este tipo de productos no conlleven algún tipo de riesgo. Por lo tanto, debemos averiguar siempre la liquidez del producto (es decir, la facilidad para recuperar nuestro dinero), dado que no todos los productos tienen una liquidez muy alta, y algunos de ellos, como los «bonos convertibles», nos devuelven normalmente nuestro capital en forma de acciones bursátiles el día del vencimiento. De este modo, tendremos menos liquidez, pues posteriormente deberemos vender dichas acciones para volver a tener el capital

inicial, y en este caso dependerá del precio de venta si tenemos mayor o menor capital.

4. **Internet.** Desde el año 2000, con la explosión tecnológica de internet, hasta la actualidad, contamos con teléfonos móviles, ordenadores portátiles, tabletas, etcétera. Todo a nuestro alcance para generar ingresos pasivos desde casa.

Desgraciadamente, la mayor parte de nuestra sociedad usa internet o las redes sociales con el único fin de quejarse o dar su opinión sobre cualquier acontecimiento del año (deportes, noticias, programas de televisión, etcétera). Pero algunos usamos estas herramientas para generar ingresos pasivos importantes, al alcance de todos, aunque muy poca gente da ese paso.

Por ello debemos transmitir a nuestros hijos la importancia y la utilidad de navegar por internet.

Para fomentar la educación financiera de nuestros hijos y enseñarles a buscar diversos tipos de ingresos pasivos a través de internet, debemos tener presente que podemos obtenerlos de diversas maneras.

Una de las formas de obtener ingresos pasivos es a través de una tienda *online* en la que podamos vender cualquier cosa (ropa, accesorios, herramientas, etcétera) o bien ser intermediarios de una empresa que venda esos productos y darle promoción para ganar un porcentaje por cada venta. Esta última modalidad de inversión es muy frecuente en grandes tiendas de compraventa en internet. Por cada producto de estas tiendas que vendamos por internet, nos ingresarán un porcentaje de las ganancias.

Otra de las formas interesantes de generar ingresos por internet es mediante un simple blog o una página web desde las que podremos compartir experiencias, conocimientos u opiniones para un tipo de público específico. Si nuestro blog o página web tienen un número alto de visitas diarias, podremos ofrecer espacios para que las marcas puedan poner allí su publicidad y generar ingresos mensuales por ello.

De forma similar a una página web o a un blog, en YouTube tenemos otra vía de ingresos a través de vídeos que podemos subir de forma gratuita a nuestro propio canal con el fin de exponer cualquier tipo de opinión, habilidad o cualquier cosa ingeniosa que genere muchas visitas y reproducciones. Los beneficios resultarán de

las reproducciones de los vídeos y así, gracias a la publicidad en YouTube, tendremos ingresos de forma constante.

5. **Binarias.** Las «binarias» son uno de los instrumentos de inversión más rápidos, simples y sencillos para generar dinero a través de internet. Es un instrumento de inversión que nos permite generar ingresos por las subidas o las bajadas de los activos financieros como el oro, el petróleo, una acción de la bolsa, etcétera.

Lo interesante de este instrumento es que podemos hacer operaciones de pocos minutos, días, semanas o meses. Todo según lo que decidamos, como la cantidad de riesgo, con lo que podremos realizar operaciones, en algunos casos, de tan solo un euro.

Este tipo de ingreso pasivo tiene en el mercado varias opciones para elegir. Puedo orientarlo o aconsejarle a través del correo electrónico, así que puede escribirme solicitando información sobre las opciones binarias a [ganedineroenbolsa@hotmail.com](mailto:ganedineroenbolsa@hotmail.com) y le ayudaré a resolver sus dudas.

Considero este tipo de ingreso la base de la formación en el mundo de las inversiones, a partir de muy poco capital, pero aprenderemos a generar ingresos pasivos importantes que, a medida que avancemos, crecerán y generarán cada vez mayores ganancias.

**Consejo:** Enseñe a sus hijos la diferencia entre ingresos activos (trabajo) y pasivos (poner a trabajar el dinero) con el objetivo de desarrollar habilidades para generar ingresos pasivos, así podrán reinvertir dichas ganancias a interés compuesto para generar mayores ingresos.

## 6.

# Deudas buenas y deudas malas

«El éxito es la habilidad de ir de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo.»

WINSTON CHURCHILL

En el camino de nuestra educación financiera y de la de nuestros hijos es importante dedicar un capítulo a las deudas.

Si miramos a nuestro alrededor, seguramente no nos será difícil encontrar ejemplos de personas cuyos problemas financieros tienen como origen una deuda –ya sea hipotecaria o de otro tipo– que necesitan pagar y que supone un serio problema para muchos hogares y familias.

Por ello debemos empezar por conocer que, normalmente, una deuda es el dinero que nos prestan para un determinado fin y que debemos devolver con intereses.

### **Deuda = capital prestado + intereses del capital**

Debemos saber que una deuda tiene dos partes fundamentales, una es el propio capital que nos prestan y otra, los intereses.

Un error general de muchas personas es centrarse exclusivamente en el capital que necesita pedir prestado para cualquier tipo de compra, negocio, inversión, etcétera. Pero no piensan que al devolver el préstamo, además del propio capital prestado, ahora tienen que sumar los intereses de dicha deuda, que incrementan notablemente el coste.

Supongamos que queremos comprar un coche de 30.000 € y vamos a pedir un préstamo al banco. Ese préstamo será para nosotros una deuda que tendremos que

devolver poco a poco.

Al banco no vamos a devolverle solamente los 30.000 €, pues en ese caso no ganaría nada por prestarnos el dinero. Por ello se establece un porcentaje de intereses sobre el capital prestado que tendremos que pagar cada año.

Sigamos con el ejemplo anterior: supongamos que nos ofrecen el préstamo a un interés del 10 %, interés que está dentro de los habituales del mercado en este tipo de préstamos, y que es mucho más alto en ciertos préstamos denominados «rápidos».

Ese 10 % de intereses quiere decir, en la mayoría de los préstamos (hay diferentes métodos), que pagaremos un 10 % más sobre el capital pendiente de pago cada año. Por lo tanto, si nos comprometemos a devolver el préstamo en diez años, a razón de 3.000 € por año, hasta devolver los 30.000 € del total, esto supondrá que el primer año pagaremos un 10 % sobre la deuda y 3.000 € en intereses. Esto significa que solo en el primer año de nuestra deuda pagaremos al banco 6.000 €, de los cuales 3.000 corresponden al capital pendiente de devolver y los otros 3.000 a los intereses del préstamo.

El segundo año abonaremos otros 3.000 € del capital que nos prestó el banco y en intereses serán el 10 % de los 27.000 € pendientes de devolver al banco, lo que correspondería a un total de 2.700 € euros de intereses.

De acuerdo con este sistema, en la siguiente tabla podremos ver el proceso hasta devolver al banco todo el préstamo más los intereses –10 % sobre el capital pendiente–, y obtendremos datos y conclusiones muy interesantes.

Año	Deuda pendiente	Capital pagado	Intereses (10 %)
1	30.000 €	3.000 €	3.000 €
2	27.000 €	3.000 €	2.700 €
3	24.000 €	3.000 €	2.400 €
4	21.000 €	3.000 €	2.100 €
5	18.000 €	3.000 €	1.800 €
6	15.000 €	3.000 €	1.500 €
7	12.000 €	3.000 €	1.200 €
8	9.000 €	3.000 €	900 €

9	6.000 €	3.000 €	600 €
10	3.000 €	3.000 €	300 €
		<b>30.000 €</b>	<b>16.500 €</b>

Como podemos apreciar en la tabla anterior, tras devolver al banco el préstamo inicial, al cabo de los años hemos entregado un total de 16.500 € de intereses que, sumados al préstamo de 30.000 €, hacen un total de 46.500 €. Es una cantidad bastante superior a la que inicialmente teníamos presupuestada para la compra de nuestro coche. Corresponde a un 55 % del pago en concepto de intereses sobre el préstamo inicial.

Con este sencillo ejemplo quiero hacerle ver, estimado lector, que gran parte de las deudas se adquieren pensando exclusivamente en el capital necesario para comprar determinados productos. Pero pocas veces tenemos en cuenta los intereses, que, como puede apreciar, suponen un alto coste que debemos tener en cuenta para no tener sorpresas desagradables en mitad del préstamo.

A modo de consejo para la educación financiera de nuestros hijos, debemos transmitirles la importancia de que tengan siempre en cuenta, a la hora de pedir un préstamo, el coste total (capital inicial + intereses) en vez de ver solamente el capital que en principio necesitamos (capital inicial). De esta forma podremos comparar diferentes préstamos en función de los años y de los intereses para seleccionar aquel que mejor se adapte a nuestras necesidades y circunstancias.

## **La impulsividad de las deudas rápidas**

Otro de los errores que más cometen aquellos que carecen de educación financiera y que, por lo tanto, debemos evitar, es el de acumular las famosas «deudas rápidas» destinadas a la compra de productos que generalmente no necesitamos y que tienden a ser caprichos o antojos del momento.

Me refiero a la gran cantidad de facilidades de pago que nos ofrecen ciertos productos de «teletienda», «viajes exprés», «préstamos rápidos», etcétera.

Todo este tipo de préstamos o facilidades de pago inmediatas, que generalmente nos ofrecen en los medios de comunicación, tienden a ser trampas muy dañinas para las personas sin educación financiera. Este tipo de préstamos suelen tener incluidos intereses muy altos, superiores al 25, 35 o 50 % sobre el capital inicial, lo que supone un coste añadido altísimo si lo comparamos con la tabla de préstamos de la página 77, en la que trabajábamos con una tasa de solo el 10 % de intereses.

Esta forma de obtener capital a unas tasas de interés tan altas supone que no podremos beneficiarnos de dicho capital para destinarlo a una inversión, dado que el alto coste de los intereses no nos permitirá generar ingresos positivos que logren cubrir el préstamo.

Por lo tanto, buscaremos otra forma de obtener el capital para nuestro uso, a tasas de interés mucho más bajas.

## Tipos de deudas

Gran parte de nuestra educación y salud financiera pasa por saber diferenciar y seleccionar entre lo bueno y lo malo. Al igual que cuando realizo una importante inversión en la bolsa, el éxito de esta será en parte fruto del resultado de saber seleccionar entre una acción u otra.

Por lo tanto, debemos también aprender a diferenciar y a clasificar los tipos de deuda, pues desconocer esto puede suponer un gran problema financiero en nuestra economía.

Podemos clasificar las deudas en *deudas buenas* y *deudas malas*, en función del uso que le demos al dinero prestado. Vamos a verlo más en detalle.

1. **Deudas buenas.** Se conocen así todas aquellas deudas que adquirimos con el objetivo de destinar dicho capital a la compra de activos financieros, con el fin de que nos aporten más capital que el coste de la deuda, generando de este modo ingresos.

Vamos a poner un ejemplo para tener claro este concepto.

Suponga que pedimos un préstamo de 10.000 € al 5 % de interés durante un año. Una vez que tengamos ese capital, lo destinamos a comprar acciones en la bolsa que tienen una buena tendencia alcista, y durante ese año de inversión suben un 25 %, lo que transforma esos 10.000 € en 12.500 €. Una vez vendidas las acciones, devolvemos al banco los 10.000 € que nos prestó más el 5 % de intereses, que son 500 € (10.500 €), y obtendremos una ganancia neta de 2.000 € (12.500 € - 10.500 €). De esta forma, conseguiremos beneficios a partir de una deuda para comprar activos que nos aporten dinero.

Otro ejemplo del uso de buenas deudas sería comprar un piso o una casa a través de una hipoteca con el objetivo de alquilarlo, obteniendo un ingreso mensual por el alquiler superior al coste que nos supone la deuda cada mes.

Esta manera de usar las deudas nos permite emplear el dinero ajeno (dinero del banco) para nuestro propio beneficio. Y es de vital importancia conocer y transmitir a nuestros hijos este uso de la deuda para comprar activos financieros (bienes que aportan capital, como acciones, bonos, pisos para alquilar, etcétera) que nos aporten ganancias y que representan un gran progreso financiero.



2. **Deudas malas.** Se conocen como «deudas malas» todas aquellas deudas que usamos voluntariamente para comprar pasivos financieros que no nos aportan ningún tipo de ingreso, sino todo lo contrario.

Generalmente, este tipo de deudas están muy relacionadas con el gasto impulsivo, los antojos o los caprichos de una situación económica inadecuada y por eso tantas personas recurren a endeudarse de forma innecesaria, para pagar un bien o un servicio que solo les ocasionará más gastos.

Debemos evitar este uso de tipos de deuda, pues es un indicador claro de una baja o nula educación financiera, que en el futuro supondrá graves problemas financieros.

Vamos a poner un ejemplo de una deuda mala.

Suponga que vemos en un centro comercial un televisor de última tecnología, cuyo precio asciende a 3.000 €. Y suponga que estamos en una fase en la que queremos mejorar nuestra situación financiera y no disponemos de capital para comprar el televisor. Pero vemos con agrado que facilitan un préstamo rápido para comprarlo, con un interés del 20 %, y pagarlo en cómodas cuotas mensuales. Ante estas facilidades, optamos por adquirirlo.

Este ejemplo es uno de los más comunes –podría dar otros mil ejemplos similares– de una compra que no necesitamos, con dinero que no tenemos, para impresionar a quien no le importa. Y esta es también una conducta para tener graves problemas financieros, pues a pesar de no tener capital para comprar ese televisor, optamos por acumular una deuda que usaremos con el fin de comprar ese «pasivo» (pues el televisor no nos aporta dinero), con lo que pagaremos de forma adicional altos intereses, que encarecen más ese producto.

Como le he explicado a lo largo de este libro, estimado lector, gran parte de los errores y los problemas financieros de este país radican principalmente en el uso excesivo de las deudas malas. Y, sin embargo, todavía no he encontrado a nadie que me diga que acaba de pedir un préstamo con el objetivo de comprar activos financieros para que le aporten más dinero.

Es muy curiosa esta última frase de *comprar activos financieros*, porque en cada reunión informal con amigos o conocidos en la que comento esta forma de trabajar con las deudas (*deudas buenas*) existe prácticamente unanimidad en que hay un altísimo riesgo en ese uso del dinero, a pesar de que el objetivo es tener más dinero que al inicio.

Pero ellos no se paran a pensar ni por un minuto que el uso que dan a las deudas al convertirlas en deudas malas garantiza que no ingresarán ni un euro, con lo que deberán devolver todo el capital más los intereses.

Por lo tanto, y sabiendo ahora la diferencia entre deudas buenas y deudas malas, le pregunto: ¿cuál considera que tiene mayor riesgo?

Recuerde que gran parte de las fortunas de la lista Forbes son resultado de saber diferenciar entre deudas buenas y malas; los dueños de estas fortunas usan las deudas buenas para iniciar proyectos empresariales. Obtienen con esto resultados muy favorables.

**Consejo:** Transmita a sus hijos la idea de que un préstamo está formado por el capital más los intereses y que se deben tener en cuenta los intereses que hay que pagar, así como la de que deben diferenciar entre deudas buenas y malas, de manera que usen las buenas para comprar activos que les aporten dinero.

## 7. Tarjetas de crédito y de débito

«Donde estés, haz lo que puedas con lo que tengas.»

THEODORE ROOSEVELT

Todo el mundo conoce, tiene y usa las tarjetas de pago para realizar gran parte de las compras semanales en tiendas y centros comerciales, así como las compras por internet.

Sin embargo, debemos educar a nuestros hijos para que aprendan a diferenciar claramente una tarjeta de crédito de una de débito, pues muchas veces son confundidas y se piensa que ambas son iguales. Con esto, se extiende un error producto de la falta de educación financiera, que vemos reflejado incluso en el cine.

En muchas películas se puede observar cómo, de manera errónea, el protagonista muestra con orgullo diversas tarjetas de crédito como símbolo de prosperidad y poder económico, pero nada más lejos de la realidad. Ahí se está incurriendo en un error de educación financiera a partir de la acumulación de deudas malas.

Para tratar este importante tema, debemos hacer una descripción clara de ambos conceptos.

1. **Tarjeta de crédito.** Se conocen así aquellas tarjetas que nos permiten realizar compras o pagos «a crédito», es decir, a través del uso de dinero que no es nuestro, y en forma de préstamo.
2. **Tarjeta de débito.** Se conocen así todas las tarjetas que nos permiten realizar compras o pagos con nuestro propio dinero, de manera que necesitamos disponer de capital en nuestra cuenta para realizar dichas compras.

## El problema invisible del crédito

Vamos a ver ahora el problema fundamental y de base que nos producen las tarjetas de crédito, cuyo uso, como podrá ver, considero un ejemplo de falta de educación financiera.

Dichas tarjetas, en un principio, nos permiten realizar pagos y compras con total libertad, e independientemente de que tengamos o no dinero en nuestra cuenta, pues el banco es el que «generosamente» nos adelanta el capital.

Y destaco «generosamente» pues, a final de mes, estos pagos, hechos con dinero que no es nuestro, nos pasarán factura. Ahora no solo deberemos devolver el dinero al banco, sino que tendremos un recargo en concepto de «intereses» por el uso de la tarjeta de crédito, que suele rondar aproximadamente el 20 % –algunas tarjetas tienen un porcentaje de intereses muy superior–.

Esto supone que si durante el mes no tenemos suficiente capital para realizar pagos o compras, usamos un capital ajeno que no hace más que incrementar nuestros problemas, pues debemos pagar los intereses a final de mes. Esto nos llevará de cabeza a problemas financieros más serios y graves.

Por lo tanto, y para recapitular, vamos a poner un ejemplo de una situación normal: imaginemos que al principio del mes tenemos en nuestra cuenta bancaria 700 € disponibles, y que vemos una magnífica oferta de viaje por 1.000 €. Nos damos cuenta de que no es suficiente el dinero del que disponemos para pagar el viaje, pero nos acordamos de que a finales de mes recibiremos un pago de 300 €, justo lo necesario para poder realizar ese viaje. Sin pensarlo dos veces, vamos directos a la oficina de viajes con nuestra tarjeta de crédito. En principio, parece que no hay ningún problema, pues estamos comprando un viaje de 1.000 €. A pesar de que en el banco solo disponemos de 700 €, sabemos que a finales de mes nos ingresarán 300 €, con lo que completaremos el importe total del viaje.

¿Dónde radica el problema?

A final de mes hemos recibido los 300 €. Pero, ahora que contamos con los 1.000 € (700 + 300), que es el coste del viaje, tenemos un problema. Al haber comprado el viaje con la tarjeta de crédito, se han originado unos intereses del 20 %, por lo tanto,

necesitamos 1.200 € a final de mes para hacer frente a las deudas, y no los 1.000 € iniciales.

¿Qué pasó entonces? Acumulamos unos intereses por usar la tarjeta de crédito en vez de esperar a tener el efectivo, los 1.000 € necesarios para el viaje, con lo que hubiéramos evitado la recarga de los intereses del uso de la tarjeta.

Por lo tanto, muchas veces una aparente solución rápida –pagar el viaje con nuestra tarjeta de crédito–, cuando suponemos que lo pagaremos todo a final de mes, nos produce unos recargos de intereses que pueden ocasionarnos serios problemas financieros, con lo que nuestra cuenta quedará en números rojos. Esto es algo que con una buena educación financiera no volverá a ocurrirnos.

## **El uso de las tarjetas de débito**

El uso de las tarjetas de débito y sus consecuencias son totalmente diferentes a las de crédito, dado que usamos nuestro propio capital.

Con una tarjeta de débito tendremos una herramienta muy útil para realizar los pagos o las compras que necesitemos, y usaremos nuestro propio capital, con lo que evitaremos endeudarnos.

Una característica común de este tipo de tarjetas, las más frecuentes –o las que deberían serlo en el día a día–, es que al usar exclusivamente nuestro propio capital evitamos un gasto mayor, en el que nuestra cuenta entraría en números rojos, lo que supone tener que devolver al banco ese exceso de gastos, más los intereses generados, así como una sanción por llevar un saldo negativo en nuestra cuenta.

Por ello debemos tener muy en cuenta la necesidad de evitar una situación similar, que se soluciona simplemente con un uso responsable de nuestra tarjeta y siempre gastando menos capital del que disponemos.

Para aplicar y transmitir una buena educación financiera, considero las tarjetas de débito las únicas que debemos usar en nuestra economía doméstica, evitando el uso de las tarjetas de crédito, que, tal como hemos visto, no hacen más que acumular deudas y pagos de intereses que nos empobrecerán.

## **El ciclo de la pobreza a base de «falsa riqueza»...**

Uno de los mayores errores que puede cometer una persona que carece de educación financiera es crearse una «falsa realidad» a base de la adquisición de pasivos (televisores, coches, aparatos tecnológicos, decoración, viajes, etcétera) y del uso de tarjetas de crédito con el argumento de que es la única forma de comprar esos artículos, al no disponer de capital suficiente. Pero aquí no queda la cosa, pues cuando llega fin de mes y debemos abonar todos los pagos, más los intereses generados por esa deuda, al no disponer del dinero, muchas personas optan por usar una segunda tarjeta de crédito para pagar las deudas de la primera.

En definitiva, lo anterior significa ¡incrementar nuestras deudas y nuestros problemas financieros!

Espero que todos los lectores de este libro eviten esta situación, pues suele finalizar con embargos y perjuicios.

Por ello, debo hacer especial mención al hecho de evitar el uso de este tipo de tarjetas, que cuando son usadas por personas impulsivas y sin educación financiera generan graves problemas financieros.

## **Aeropuertos, el mercadillo de las tarjetas de crédito**

En mis múltiples viajes por España para impartir conferencias y cursos de formación financiera e inversiones, con frecuencia visito los aeropuertos españoles. No hay viaje en el que no se acerquen comerciales a ofrecernos «estupendas tarjetas de compra» cuya ventaja principal son los fantásticos descuentos que tendremos en cualquier tipo de compra, además de acumular por dichas adquisiciones puntos que podremos canjear en artículos y nuevos descuentos.

Este tipo de tarjetas, que nos aportan *a priori* tantas ventajas, tienen también desventajas, y muchas, por cierto. Nuestra obligación es conocerlas para decidir en ese momento si nos interesan dichas tarjetas. Y como podrá anticipar, estas tarjetas no van a ser muy beneficiosas en caso de querer contar con una gran educación financiera en todos los aspectos de nuestra vida.

Estas tarjetas son en su mayoría –por no decir totalmente– tarjetas de crédito. Los «descuentos» que en un primer momento aplican en nuestras compras son una ilusión. En el momento del pago, a final de mes, dicho descuento se elimina al tener que abonar los intereses que nos cobrarán por usar la tarjeta.

Por ello debemos tener siempre en cuenta, cuando contratemos una tarjeta, que indiferentemente de los descuentos, puntos por compras u otras ventajas, que debemos preguntar claramente si las compras serán a «crédito» o «débito», con lo que evitaremos, en la medida de lo posible, las compras «a crédito».

Con estas simples ideas, transmitidas a nuestros hijos o familiares, podremos evitar grandes errores o recargos imprevistos en nuestras compras diarias, consiguiendo así una mejor salud financiera.



## **Dinero electrónico y dinero en efectivo**

No todo es destacar el lado negativo del uso de las tarjetas de pago. Veremos a continuación una de las mayores ventajas que aportan las tarjetas frente al uso del dinero en efectivo.

El uso de las tarjetas de débito nos aporta un plus de seguridad en todos nuestros pagos y compras por el registro electrónico de cada euro, con lo que podemos tener un control absoluto de cada movimiento.

Una de las tendencias que observo en nuestra sociedad es el creciente comercio electrónico, por lo que cada vez más compras se realizan con tarjetas en vez de en efectivo.

Esta nueva tendencia ha disminuido los conocidos «pagos en b» o «dinero negro», pues hay un mayor control de los ingresos y los gastos de cada persona.

De seguir creciendo esta tendencia, y parece que así será, se llegará a un punto en el cual prácticamente todas las compras, pagos e ingresos que realicemos tendrán un control electrónico, y evitaremos de esta manera el dinero negro.

Esta actividad de visitar a un profesional independiente, tan frecuente en nuestro país –ya sea médico, abogado, fontanero, electricista, etcétera–, a través de un pago de sus servicios en mano incentiva la circulación del dinero negro. Sin embargo, si todos los pagos se realizaran mediante tarjetas, tendríamos siempre plena seguridad de que existe un control por adquirir dicho servicio, pudiendo tener así un justificante ante cualquier reclamación futura.

Además de esta ventaja, existe otra referente a la seguridad de nuestro dinero. Vamos a poner un ejemplo: suponga que pierde o que le roban su cartera con dinero en efectivo; por mucho que denuncie la situación, será muy difícil evitar que su dinero sea usado. Sin embargo, si el robo o la pérdida se producen con la tarjeta de débito, tan solo tendrá que realizar una llamada a su banco para que le anulen dicha tarjeta, de este modo su dinero estará protegido.

Por ello, el dinero electrónico tiene muchas ventajas de seguridad y control de nuestro capital, siempre que evitemos usar los pagos a crédito.

**Consejo:** De este tema debemos tener clara la diferencia entre tarjetas de «crédito» y «débito», para transmitir a nuestros hijos el buen uso que pueden darles, teniendo un perfecto control de su dinero. Así evitarán que se endeuden con compras «a crédito» y conocerán los recargos de intereses que tendrán a final de mes.

## 8. Los gastos (obligatorios y superfluos)

«Cuando quieres realmente una cosa, todo el universo conspira para ayudarte a conseguirla.»

PAULO COELHO

Uno de los aspectos básicos que toda persona con educación financiera debe tener en cuenta es el control de sus gastos diarios, y debe saber diferenciar claramente cuáles son obligatorios y cuáles superfluos o de menor importancia.

Los gastos son una parte cotidiana en el manejo del dinero para cualquier persona, pero no por ello cobran menor importancia. Una mala gestión en los gastos podrá acarrear un serio problema financiero en el futuro y, en cambio, un buen control de nuestros gastos asentará las bases para un buen crecimiento financiero. En definitiva, todo depende de nosotros, de nuestra forma de gestión, de usar el capital, y jamás de factores sociales o económicos. Recuerde que la mediocridad de nuestra sociedad crea individuos que solamente saben criticar o quejarse, excusándose en que su mala situación financiera es culpa del mundo exterior, pero jamás por motivos propios... Debemos olvidarnos de este pensamiento tan derrotista, pues quien así piensa así vivirá toda su vida. Se trata de una vida que no queremos y que afortunadamente está muy alejada de la que conseguiremos con una adecuada educación financiera.

Por esta razón vamos a tratar este tipo de gastos, que tienen mucha importancia en el resultado neto de nuestras finanzas.

Debemos partir de la idea de que debemos conocer qué tipo de gastos vamos a realizar todos los meses y de que la cantidad de dinero usado no es tan importante como el uso o

destino que le demos a nuestro dinero. Y es aquí donde marca la diferencia nuestra educación financiera.

Existen dos tipos de gastos: obligatorios y superfluos.

1. **Gastos obligatorios.** Son todos aquellos gastos que, como su propio nombre indica, son necesarios para desarrollar un nivel de vida normal, así como para poder crear o desarrollar nuestros negocios o actividades profesionales. Dentro de los gastos obligatorios fundamentales están el pago de nuestra vivienda, la comida, la luz, el agua, la vestimenta, las cotizaciones a la Seguridad Social, los impuestos, los combustibles, así como el material de higiene y aseo diario. Y dentro de los gastos obligatorios necesarios para desempeñar nuestras actividades profesionales podemos incluir el uso de la tecnología que hacemos cotidianamente (los aparatos portátiles, la wifi, la agenda electrónica...), así como la vestimenta profesional (ya sea el traje, la corbata o cualquier tipo de vestimenta especial que necesitemos para nuestras actividades).
2. **Gastos superfluos.** Son todos aquellos que no son necesarios para la vida cotidiana, o que su falta no perjudica el desempeño de nuestra actividad profesional. Estos gastos están muy relacionados con los caprichos o los antojos y, aunque no tengamos que evitarlos al cien por cien, debemos tener control sobre ellos. Dentro de los gastos superfluos podemos incluir las compras de ropa que hacemos impulsivamente, los viajes, los gastos en tabaco, el alcohol, la decoración, los artículos innecesarios, así como cualquier tipo de gasto que le venga a la mente y que pueda incluirse en esta lista. Este tipo de gastos no nos ayudarán directamente a mejorar nuestra salud financiera, pero sí que pueden ser una excelente recompensa al trabajo y el esfuerzo en nuestra actividad profesional. Por ello debemos darnos de vez en cuando ciertos «premios» que nos motiven a seguir creciendo profesionalmente, pero siempre con mucho control. El nivel adecuado de los gastos superfluos está en encontrar el término medio.

## ¿Cuánto vale un mes de su vida?

En mis múltiples conferencias en universidades, congresos o escuelas de negocios suelo hacer una pregunta sencilla al público, de la que pocas veces obtengo una respuesta clara, precisa y directa.

Cuando hablo sobre educación financiera, siempre pregunto: «¿Cuánto vale un mes de su vida?». Es decir, pido una respuesta numérica de la suma de los gastos obligatorios que necesita realizar cualquier persona para posteriormente valorar su capacidad de ahorro, inversión, etcétera.

Es curioso que muy pocas personas conozcan dicha cifra, e incluso pocas saben dar una cantidad aproximada, ya sean 500 €, 700 €, 1.000 € o 2.000 € al mes.

Por lo tanto, una de las claves de nuestra educación financiera será cuantificar el coste de nuestro mes de vida. Párese un momento a realizar este interesante estudio sobre sí mismo y dedíquele el tiempo que sea necesario para tener esta cifra.

Le aconsejo que empiece a sumar su gasto anual en vivienda, los impuestos que debe pagar, los gastos en alimentación y en vestimenta y que incluya también el seguro del coche, entre otros. Una vez que haya sumado todos los gastos obligatorios de cada año, divida la cifra entre doce para obtener una cifra media. Escriba esa cifra en un papel y póngalo en un lugar en el que lo vea todos los días, para recordarse cuáles son los ingresos mínimos que debe realizar para cubrir dichos gastos.

Una vez que finalice este ejercicio, añada ahora a la cifra de gastos obligatorios anuales todos los gastos superfluos que le gustaría realizar al año para tener el nivel de vida que desea. Con esto me refiero a que si nuestra cifra de gastos obligatorios anuales se sitúa en los 12.000 € anuales (1.000 € al mes), debemos incluir todos los gastos de viajes, las cenas en restaurantes, la ropa innecesaria y cualquier otro capricho.

Con esto llegaremos a una cifra de gastos anuales superiores, que debe dividir entre doce, y esto dará como resultado el gasto medio mensual de la vida que *deseamos tener*, algo muy importante a lo que deberíamos aspirar como objetivo.

No menosprecie la importancia que pueden aportarnos estas dos cifras mensuales (una, la de gastos obligatorios y, otra, la que incluye los gastos superfluos), pues la inmensa mayoría de las personas se pasan toda la vida intentando superar la primera

cifra (gastos obligatorios) y lo más cerca posible de la segunda (la que cubre el nivel de vida que deseamos).

Anime a sus familiares o a sus hijos a realizar también este ejercicio de autoconocimiento financiero. Verá cómo al principio puede resultar incluso difícil de realizar, al tener que pensar por primera vez aquello que necesitamos o deseamos para enumerarlo en un papel. Se sorprenderá de los resultados obtenidos, especialmente con la segunda cifra, que recoge el nivel de vida que queremos tener, y que se trata de una cifra mucho más cercana de lo que en un primer momento podamos pensar.

Si tenemos clara la primera cifra de gastos obligatorios, esto nos va a permitir tener un control absoluto de nuestros gastos mensuales, de manera que no podremos incurrir en ningún gasto superfluo mientras que nuestra cifra de ingresos mensuales no supere la cifra de obligatorios.

Vuelva a leer el anterior párrafo de forma detenida y entienda perfectamente lo que quiero transmitirle. El incumplimiento de esta norma representa muchas veces el nacimiento de problemas financieros para personas que hacen gastos superfluos, incluso cuando desconocen si ese mes podrán cubrir los gastos obligatorios. Y de este sector destacamos aquellos que, para cubrir esa diferencia, acuden a las temidas tarjetas de crédito para poder pagarlo, con las graves consecuencias financieras que le detallé en el capítulo anterior.

## ¿Debo reducir al máximo mis gastos?

Una de las preguntas que se plantea mucha gente, relacionada con su educación financiera, es si se deben reducir al máximo los gastos. Y mi respuesta siempre es muy clara: ¡no! No es cuestión de reducir los gastos al máximo, sino de seleccionar qué gastos deben reducirse y cuáles no.

Hay gastos «superfluos» que sí podemos reducir bastante en la medida de lo posible; sin embargo, los gastos que clasificamos como «obligatorios» no debemos reducirlos, especialmente todos aquellos relacionados con educación –libros, cursos, tecnologías de la información, etcétera–. Realmente, este tipo de gastos son una inversión en nuestra formación, la cual en un futuro supondrá una fuente de ingresos, al poner en práctica todos los conocimientos adquiridos. Por ello, no reduzca jamás los gastos en cultura y en educación, pero sea muy estricto con los gastos que no le aporten nada al medio o largo plazo.

**Consejo:** Tenga control de sus gastos y transmita esta idea a sus familiares e hijos. Cuantifique la cifra de gastos mensuales obligatorios y superfluos y no haga gastos innecesarios mientras que no tenga cubiertos los gastos obligatorios.

## 9. Productos financieros (buenos y malos)

«Cuanto más trabaje su dinero, menos trabajará usted.»

T. HARV EKER

En nuestro camino para adquirir y transmitir a nuestros hijos y familiares una adecuada educación financiera no podemos limitarnos al control de nuestro capital. También debemos conocer los distintos productos financieros que ofrecen las entidades bancarias para nuestro dinero.

Debo dejar claro en este capítulo que, en principio, nunca hay productos financieros buenos o malos, sino productos que se adaptan mejor o peor a las necesidades de cada cliente.

Es decir, dependiendo de nuestro perfil de inversión, existirán algunos productos financieros más adecuados. Influirán también el tiempo de la inversión o la liquidez de la que queramos disponer.

En definitiva, para contratar cualquier producto financiero primero debemos conocernos a nosotros mismos como inversores, con el fin de clarificar nuestras preferencias y seleccionar posteriormente aquel producto que mejor se adapte a nuestras necesidades.

Para ello, y antes de entrar a describir los diferentes productos financieros que podemos contratar, vamos a clasificarnos nosotros mismos en función de tres variables fundamentales en toda inversión que ya le sonarán: riesgo, rentabilidad y liquidez.



1. **Riesgo.** En función de esta variable podemos tener un perfil de inversión determinado. Podemos ser un *inversor conservador* (es decir, que en sus inversiones no corre prácticamente ningún riesgo, entre el 0 y el 2 %), un *inversor moderado* (es decir, que corre un riesgo intermedio del 3 al 5 %) o un *inversor agresivo* (que corre un riesgo superior al 10 %). Usted debe reconocer en qué situación puede ver que su capital fluctúa, sin que ello sea muy duro. Muchas personas creen ser inversores agresivos, pero luego no pueden dormir cuando su capital tiene un 3 % de pérdidas. Por lo tanto, debemos ser coherentes con nosotros mismos y no pretender engañarnos, por lo que no debemos situarnos en un perfil que no tenemos. Así que tómese su tiempo para conocerse bien; yo lo hice, y sé muy bien que mi perfil es agresivo y no tengo ningún problema en iniciar inversiones cuyo riesgo es alto, debido a que también la rentabilidad que exijo y busco para mi capital es alta.
2. **Rentabilidad.** Otra de las variables importantísimas en toda inversión, y que todo inversor debe preguntarse a sí mismo, es la rentabilidad que desea obtener. Esto no quiere decir que la rentabilidad esté asegurada, sino que es potencial. Es más, ya le adelanto que toda inversión en la que le aseguren la rentabilidad es síntoma de una mala inversión, pues toda buena inversión no tiene una rentabilidad asegurada, sino potencial. Por ello, valore aproximadamente cuál es el porcentaje de rentabilidad que desea obtener de su dinero de forma anual. Y le adelanto que una muy buena rentabilidad anual se sitúa en torno al 20 o 25 % de media, rentabilidades bastante lejos de muchos novatos que se inician en las inversiones esperando obtener, de forma continua, rentabilidades del 200, 300 o 500 % al año. No digo que sea imposible, pero todavía no ha existido ese inversor que pueda mantener durante toda su vida esos porcentajes, más que nada porque en ese caso sabríamos bien dónde encontrarlo, con tan solo ver el número uno de la prestigiosa lista Forbes. Por ello, como nosotros tenemos cultura y educación financiera, vamos a movernos con datos reales para diferenciar si queremos una rentabilidad baja (inferior al 3 %), una rentabilidad media (del 5 al 10 %) o una rentabilidad alta (superior al 10 o al 15 %), y recuerde que la rentabilidad que queramos obtener de nuestro capital y el riesgo que debemos asumir van muy unidos; la más adecuada es una relación 3 a 1 a nuestro favor. Esto significa que por cada 10 % de rentabilidad potencial que deseemos obtener, debemos asumir un riesgo mínimo del 3 % (1/3,

aproximadamente). De esta manera, siempre tendrá un referente entre el riesgo que asume y la rentabilidad que puede obtener.

3. **Liquidez.** La última variable que debemos tener en cuenta para nuestro perfil de inversor es la liquidez que queremos obtener en los productos financieros que contratemos. Como destacamos en capítulos pasados, la liquidez es la característica que tiene dicho producto financiero de convertirse en dinero en efectivo lo más rápidamente posible. Por ejemplo, podemos vender una acción de la bolsa en cuestión de segundos para tener nuestro dinero en efectivo, teniendo así una alta liquidez. Sin embargo, nos será más difícil poder vender una vivienda en cuestión de minutos para tener el dinero en efectivo, por lo que la vivienda es un producto de baja liquidez. Por tanto, debemos conocer nuestras necesidades, en el sentido de si vamos a necesitar dicho capital en cualquier momento o, por el contrario, usaremos un capital que no necesitamos tocar en varios meses o años y, por tanto, la liquidez inmediata no nos supone una necesidad tan importante como pudieran ser el riesgo o la rentabilidad que asumimos. De esta manera usted tendrá siempre en cuenta a la hora de contratar cualquier producto las exigencias de su forma de ser como inversor y nunca al revés, y será la entidad bancaria quien quiera venderle el producto que más se adapte a las necesidades del banco, que pocas veces son las mismas que las necesidades del propio inversor.

Una vez vistas estas tres variables de toda inversión, vamos a destacar una nueva variable, que, a pesar de estar bastante relacionada con la liquidez, opto por diferenciarla y que es conocida como «vencimiento».

## **El vencimiento de un producto no es más que el tiempo que dura la inversión**

Podemos tener productos financieros cuyo vencimiento no supere un año (inversores a corto plazo), inversiones cuyo vencimiento está entre uno y tres años (inversores a medio plazo) e inversiones con una duración superior a tres o cinco años (inversores a largo plazo).

Sin embargo, existen productos que en principio no tienen un vencimiento determinado, como son las acciones de la bolsa, dado que podemos comprarlas y mantenerlas toda nuestra vida sin tener que venderlas en ningún momento. Pero la inmensa mayoría de los productos financieros que nos ofrecen las entidades bancarias suelen tener vencimientos de entre uno y cinco años. Y aquí también debemos tener en cuenta qué tipo de inversores somos y si estamos psicológicamente capacitados para durar años como inversores. O si, por el contrario, preferimos inversiones menores de un año para tener mayor disponibilidad de nuestro dinero y poder rotarlo con mayor velocidad.

A pesar de tener un vencimiento largo (de entre tres y cinco años), algunos productos nos permiten interrumpir la inversión, con lo que podremos retirar nuestro dinero en ciertos momentos (normalmente, cada cuatro o seis meses), en las llamadas «ventanas de liquidez», que nos permiten recoger nuestro capital antes del vencimiento pactado sin que por ello tengamos una penalización en forma de comisión. Puede ocurrir con frecuencia que el producto no tenga ventanas de liquidez. En este caso, es probable que al querer recoger nuestro dinero interrumpiendo nuestra inversión tengamos que abonar una comisión en forma de penalización. Tenga muy en cuenta esta variable, y pregunte a su entidad bancaria si dicho producto financiero le permite o no retirar el capital en algún momento antes del vencimiento.

Por lo tanto, una vez que tenga bien claras sus preferencias de inversión tanto en el riesgo como en la rentabilidad, la liquidez y el vencimiento podremos pasar al mercado para seleccionar aquel producto financiero que mejor se adapte a nosotros.

## **Tipos de productos en el mercado**

Hay varios tipos de productos financieros que sirven para nuestro ahorro o inversión y podemos clasificarlos en función de las variables antes descritas. Sin embargo, optaré por enunciarlos uno a uno y destacaré sus características principales para que usted pueda tener una visión global del mercado que le permita decidir lo que mejor le conviene.

1. **Depósitos y cuentas de ahorro.** Son productos útiles más por necesidad que por rentabilidad, pues la que ofrecen es prácticamente nula. Sin embargo, estos productos nos permiten tener el capital en una entidad bancaria con el dinero seguro, con lo que, en la mayoría de los casos, podremos disponer del capital sin penalizaciones. Debido a su baja rentabilidad, estos productos tienen como ventaja principal una alta liquidez en caso de no disponer de ella. Apenas se podrían destacar ventajas sobre el resto de las alternativas del mercado.
2. **Letras del tesoro.** Son productos de renta fija que emite el Estado con una rentabilidad muy baja. Podemos contratar letras del tesoro con vencimientos a tres, seis y doce meses, con cierta ventaja fiscal. Estos productos son apropiados para inversores muy conservadores con inversiones a corto plazo.
3. **Bonos del Estado.** Son productos de renta fija que emite el Estado con una rentabilidad que, aunque superior a las letras del tesoro, mantiene una rentabilidad baja. El vencimiento de los bonos es de tres, cinco y diez años. Pueden venderse en el mercado antes del vencimiento, y tendremos beneficios por la venta siempre que el interés que ofrece nuestro bono sea superior al que ofrece el mercado en el momento de la venta; en caso contrario, obtendremos pérdidas.
4. **Fondos de inversión.** Son productos útiles tanto para un perfil conservador como para uno moderado o agresivo. Son productos a través de los cuales invertimos nuestro dinero comprando acciones de la bolsa (renta variable), bonos y letras del tesoro (renta fija) o mezclando renta fija y variable (fondos mixtos). Una de las ventajas de los fondos de inversión es que sus «participaciones» se pueden comprar y vender, lo que nos ofrece una liquidez interesante. La rentabilidad de los fondos de inversión está en función de si con el producto se invierte más en renta fija o

variable, pero, debido a las comisiones bancarias de estos productos, siempre tendremos una rentabilidad menor que si hacemos nosotros mismos la operación.

5. **Acciones de bolsa.** Este es uno de los productos con mayor liquidez y rentabilidad de todos, y con el cual podemos también limitar el riesgo de nuestras operaciones. Las acciones nos permiten comprar y vender en cuestión de segundos, con lo que podremos obtener alta rentabilidad, además de ingresos periódicos a través de los conocidos «dividendos», que son pequeños pagos periódicos (hechos normalmente cada tres o seis meses) que bonifican al accionista de la empresa por la tenencia de dichas acciones.
6. **Opciones binarias.** Este es uno de los productos que nos permite invertir en todo tipo de mercados de acciones, índices bursátiles, divisas y materias primas, y con el que podemos ganar dinero tanto si sube como si baja el precio del activo, aunque cuenta con un riesgo por inversión que nosotros mismos limitamos antes de realizar la operación. Nosotros seleccionamos el tiempo de vencimiento, desde operaciones de un solo minuto hasta operaciones con una duración de un año. Es uno de los productos más interesantes para iniciarse en las inversiones financieras con poco o muy poco capital y con él podemos obtener una buena rentabilidad para nuestro dinero, así como aprender estrategias de inversión. Si desea recibir más información sobre este interesante producto, estimado lector, envíeme un correo electrónico a [ganedineroenbolsa@hotmail.com](mailto:ganedineroenbolsa@hotmail.com) y, sin ningún compromiso, puedo guiarle y resolver sus dudas.
7. **CFD y futuros financieros.** Son instrumentos de inversión profesional, pero al alcance de todo el mundo y también nos permiten invertir en todo tipo de mercado alcista o bajista, pero con un apalancamiento financiero muy alto (es decir, inversiones con más capital del que disponemos, deuda buena). Al tener apalancamiento, estos productos requieren un alto conocimiento financiero y nos permiten obtener buenas rentabilidades, pero con un alto riesgo. Si desea conocer más sobre estos productos, puede hacerlo a través de mi *best seller Gane dinero en bolsa*.
8. **Preferentes.** Aunque por desgracia este producto fue noticia en los últimos años, quiero destacarlo para que mis lectores conozcan bien cómo funciona. Lo primero que quiero destacar es que es un producto creado y orientado para empresas o personas jurídicas y no para inversores individuales, aunque con el conocimiento

adecuado no tendremos límites. Este producto consiste en comprar la deuda «perpetua» de una empresa, por lo que jamás podremos recuperar nuestro capital invertido, por lo tanto, las preferentes no tienen liquidez. Sin embargo, si la empresa a la que le compramos la deuda perpetua tiene beneficios cada año, nos irá pagando un porcentaje de rentabilidad (que suele ser del 5 al 8 %, aproximadamente) sobre el capital invertido de forma permanente. Este producto no es ni malo ni bueno, simplemente es un producto orientado a las empresas, y *a priori* el tiempo de vida de una empresa se supone infinito, en contraste con un inversor individual, para quien el tiempo de inversión es un factor muy importante.

Como puede ver, estimado lector, en nuestro camino hacia una adecuada educación financiera podemos trabajar con diferentes productos financieros, que no son ni buenos ni malos, lo que pasa es que unos se adaptan más o menos a nuestra forma de ser como inversores, y será nuestra responsabilidad conocernos primero para después contratar aquel que se adapte a nuestras necesidades.

**Consejo:** Para conocer la rentabilidad que desea al año, el tiempo que debe esperar para recoger su capital o el nivel de riesgo que está dispuesto a asumir, lleve a cabo ejercicios prácticos con sus hijos o familiares. Revise después los distintos productos financieros a nuestro alcance con el fin de conocer sus favoritos. Esto le ayudará a la hora de saber decir «no» cuando le ofrezcan algún producto fuera de sus características.

## 10. La prima de riesgo

«Si quieres sobrevivir, reduce gastos; si quieres vivir, aumenta ingresos.»

ALBERTO CHAN

Si aprendimos un nuevo concepto a raíz de la crisis económica –de la que todavía estamos saliendo–, es sin duda el de prima de riesgo.

Podemos escuchar cada día en la radio, ver en la televisión o leer en los periódicos titulares del estilo: «La prima de riesgo española cae hasta los 150 PB», «Con el bono alemán, el diferencial se estrecha», «Sube la prima de riesgo española debido a la posible salida de Grecia del euro» o «La volatilidad de las primas de riesgo crece en Latinoamérica».

Y en poco tiempo se incorporó este concepto en las conversaciones económicas como un gran medidor de la salud financiera de una economía. Pero, realmente, ¿qué es la prima de riesgo de un país?

La famosa prima de riesgo española no es más que el diferencial de rentabilidad entre el bono alemán a diez años y nuestro bono español a diez años. Es decir, es el porcentaje de rentabilidad adicional que deberá pagar España por encima de Alemania por cada 1.000 € de endeudamiento.

No se preocupe, estimado lector, si todavía no entiende con absoluta claridad este concepto, pues una vez que lo he explicado de forma más «académica», procedo a hacerlo de una forma más sencilla y directa.

Cuando necesitan capital para realizar proyectos, todos los países emiten los conocidos «bonos del Estado a diez años» en paquetes de 1.000 €. Por emitir este bono a

diez años, el Estado abonará al comprador del bono una rentabilidad anual sobre los 1.000 €.

Evidentemente, cada país paga una rentabilidad diferente, pues no todos ofrecen el mismo nivel de solvencia o de seguridad. De tal manera que a mayor seguridad o mejor imagen ante los inversores, menor será la rentabilidad que tendrán que pagar para atraer el capital. Y frente a una imagen desfavorable ante los inversores, mayor rentabilidad tendrá que pagar el país para atraer el dinero.

Supongamos que la rentabilidad que paga Alemania por un bono a diez años es del 1 %. Esto quiere decir que Alemania pagará 10 € (1 % de 1.000 €) al comprador del bono cada año durante los próximos diez años. Cuando llegue el vencimiento del bono, le devolverá los 1.000 € al inversor.

Esta rentabilidad no se expresa en porcentaje, sino en «puntos básicos» o PB.

De tal manera que un 1 % de rentabilidad son cien puntos básicos, y si el bono paga una rentabilidad del 2,54 %, en este caso serían unos 254 puntos básicos.

Por lo tanto, la prima de riesgo será la diferencia pagada en puntos básicos de cualquier país respecto al bono a diez años de Alemania. Este país es el más importante de Europa en términos del euro y, por ello, es el referente en la prima de riesgo.

Vamos a poner un ejemplo sencillo:

El bono a diez años de Alemania paga el 1 % anual.

El bono a diez años de España paga el 2,5 % anual.

Esto supone que España paga 1,5 % (2,5 % - 1 %) por encima de lo que paga Alemania por cada 1.000 € de endeudamiento.

Llevado ese 1,5 % a los «puntos básicos» correspondería a 150 PB de prima de riesgo.



## La prima de riesgo, indicador de confianza

Es tal la importancia que tiene la prima de riesgo de un país que puede considerarse como el indicador de confianza financiera por excelencia.

Cuando en la prima de riesgo española se habla en términos de 150 PB, 300 PB o 600 PB, se hace referencia al grado de desconfianza, en todo el mundo, de los inversores sobre nuestro país con respecto a Alemania, con lo que se exige esa rentabilidad de pago «adicional» para compensar dicha desconfianza de impago.

Por lo tanto, es importante tener una prima de riesgo lo más baja posible, con el objetivo de que el país tenga que dedicar menos capital al pago de los intereses de la deuda, con lo que podrá destinar ese capital a otros usos interesantes.

La prima de riesgo puede suponer literalmente la quiebra de un país si este no es capaz de hacer frente al pago de los intereses de la deuda, con las graves consecuencias financieras y económicas que todos conocemos para los países del sur de Europa que se encuentran en esta situación.

Sin ir más lejos, probablemente recuerde que hace pocos años tuvimos en nuestro país una prima de riesgo por encima de los 600 PB.

¡Eso suponía pagar un 6 % de intereses por encima de lo que pagaba Alemania!

Afortunadamente, esta situación no se alargó en el tiempo, y no supuso un gran rescate del país, pues se limitó a un rescate bancario. Con el tiempo, nuestra prima de riesgo descendió a niveles muy aceptables, lo que generó una gran estabilidad económica.

Todo país que quiera un crecimiento económico sostenible debe tener una prima de riesgo baja, de manera que tendrá que destinar menor capital a pagar los intereses de la deuda (al ser menores) y podrá destinar ese ahorro a políticas de creación de empleo, que a su vez generarán más crecimiento y riqueza a los ciudadanos.

**Consejo:** Es importante poder transmitir a nuestros hijos el concepto de lo que es y supone la prima de riesgo, así como la similitud que tiene la prima de riesgo de un país con cualquier deuda que podríamos tener a título personal, de manera que a mayor prima de riesgo, mayor coste de la deuda. De esta forma, tendremos

conciencia de la relación e importancia que tiene el concepto de «prima de riesgo» en nuestra vida y así incrementaremos nuestra educación financiera.

# 11.

## Ciclos económicos (tipos de interés y BCE)

«La confianza en sí mismo es el primer secreto del éxito.»

RALPH WALDO EMERSON

Estoy seguro de que no le será difícil recordar su época escolar, junto a sus compañeros y a una persona que representaba la autoridad y marcaba o guiaba aquello que debíamos hacer: nuestro profesor o profesora.

Pues bien, en este capítulo vamos a tratar un tema que se parece bastante a la situación vivida en nuestra etapa escolar.

Para incrementar nuestra educación financiera, es necesario conocer unos conceptos básicos sobre el sistema monetario y sobre algo que tiene tanta importancia en nuestras vidas, como es el BCE.

Lo que conocemos como el Banco Central Europeo (BCE) –y siguiendo con el símil de la clase– desempeña el papel que ejercía nuestra profesora o profesor en la escuela, pues marcaba las pautas y las reglas que se debían seguir en el aula. Por lo tanto, el BCE es el principal banco de Europa, que manda sobre el resto de bancos centrales de cada uno de los países que forman el euro (€).

La misión del BCE es mantener una estabilidad de precios no superior al 2 %, es decir, que la inflación (la subida de precios) de la eurozona no crezca por encima del 2 % anual. Y para conseguirlo, el BCE tiene como arma principal el poder de decidir los tipos de interés del dinero, modificando o creando los ciclos económicos.

Recapitulemos un poco: el BCE decide el tipo de interés al que prestará el dinero a los países que forman el euro (España, Francia, Alemania, Italia, etcétera), y tiene como objetivo principal que la subida de precios de cada año en la eurozona no sea mayor al 2 %.

Aquí debemos tener en cuenta unos aspectos básicos sobre ese objetivo del 2 % de inflación.

Suponga que la economía de nuestro país empieza a crecer muy rápido, los sueldos se incrementan, así como el ahorro, y nos ponemos a gastar de forma compulsiva, pidiendo préstamos para seguir comprando, pues aprovechamos que los tipos de interés son muy bajos y suponen gastos muy bajos para nuestro dinero.

Si esta situación de compras se mantiene durante mucho tiempo, y en varios países a la vez, provocará que los precios empiecen a crecer rápidamente, incrementando lo que se conoce como el IPC (índice de precios del consumo), que es la media de lo que cada ciudadano consume al año (ropa, alimentación, carburantes, viajes, etcétera).

El peligro radica en si esa subida de precios no se controla y es muy alta, como ocurrió en varios países, con subidas de precios mayores al 100 % en tan solo un año, lo que provocó situaciones de extrema pobreza entre los ciudadanos, pues si suben los precios, pero no los ingresos, se pierde poder de compra (la pérdida de poder adquisitivo).

Por esta razón, el BCE tiene la importante misión de evitar que en los países de la eurozona la inflación supere el 2 % anual, para tener así una sana estabilidad de precios con un ligero crecimiento.

## **¿Y qué ocurre si la inflación crece por encima del 2 %?**

En caso de que los precios de la eurozona empiecen a crecer por encima del 2 % anual, el BCE tiene una poderosa herramienta para controlar los precios, y esa herramienta es conocida como los «tipos de interés».

Así, si la inflación supera el 2 %, el BCE puede optar por subir los tipos de interés del dinero, con lo que conseguirá que los préstamos e hipotecas sean más caros que antes, con el objetivo de frenar las compras de los ciudadanos al suponerles un coste mayor.

Y si a pesar de ello al año siguiente la inflación volviera a estar por encima del 2 %, muy probablemente el BCE volvería a subir los tipos de interés, lo que encarecería más el coste del dinero.

De esta manera, el BCE controla los precios de la eurozona a través de los tipos de interés, aunque tiene a su alcance otras formas de intervenir, como a través de la deuda pública.

Recuerde, como resumen, que ante un crecimiento económico y épocas de bonanza y riqueza financiera, es totalmente normal el proceso de inflación (subida de precios) en las economías. Pero dicho proceso debe mantenerse «controlado» para evitar que los precios puedan dispararse al alza e interrumpir el crecimiento económico.

## **¿Y qué ocurre si los precios no crecen, sino que decrecen?**

También puede ocurrir el efecto contrario: que los precios disminuyan y sean negativos (-1 %).

Esta situación se conoce como «deflación» (caída de precios), en contraste con la subida de precios, «inflación».

En exceso, ambas situaciones (inflación y deflación) son malas. Pero, en el caso de la deflación, los efectos pueden llegar a ser muy nocivos en una economía, por lo que el BCE querrá incentivar que los ciudadanos consuman más y bajará los tipos de interés, de manera que se facilitarán préstamos más económicos con el objetivo de aumentar las compras y evitar la caída de precios.

**CRISIS** Hasta ahora estaban situados en el 0,15 %

## **El BCE baja los tipos de interés al 0,05 % por el riesgo de deflación**

- En octubre se lanzará un plan de compra de activos, aunque no se han dado más detalles
  - Las bolsas europeas aplauden la decisión con subidas del 1 % y la prima de riesgo baja
  - Revisa a la baja las previsiones de crecimiento en la eurozona
  - Presiona a la banca para que fluya el crédito entre familias y empresas
-

## ¿La caída de precios (deflación) es mala?

Una de las cuestiones que más me preguntan en conferencias sobre este tema es la razón por la cual una bajada de precios (deflación) es negativa para un país. Y mi explicación intenta ser lo más sencilla posible.

Imagínese por un momento que este año, en el país, empezamos a tener deflación (caída de precios) en torno al -2 %. Esto quiere decir que nuestro IPC (media de la cesta de compra) disminuye su precio. *A priori*, lo repito, esto puede parecer muy bueno. Pero suponga que deseamos comprar un coche o una vivienda, es decir, una gran compra que suponga un alto porcentaje en nuestro capital.

Si tenemos la expectativa de que los precios podrán seguir bajando el próximo año (supongamos otro 2 o 3 % de caída), esperaremos a comprar ese coche o vivienda, ya que podrá salirnos más económico.

El problema ocurre cuando este pensamiento se da en multitud y la sociedad retrasa grandes compras a la espera de mejores precios. Evidentemente, este comportamiento de «no comprar en el presente» incrementa más la caída de precios ante la poca demanda de los consumidores, lo que provocará más caídas de precios y ocasionará un problema muy serio, y es que las empresas, al tener menos ventas, tendrán menos ingresos y beneficios, y se verán obligadas a tener que reducir plantilla (despidos) al no tener crecimiento.

Las personas despedidas disminuirán el consumo ante su incertidumbre financiera, lo que aumentará el efecto de la deflación.

De esta manera, el país empezará a entrar en un proceso de caída de precios (deflación), junto con un proceso de estancamiento (recesión). Este es un efecto muy perjudicial para una economía y, evidentemente, para sus ciudadanos.

Esta situación la vivimos en España durante cierto tiempo, en los inicios de la gran crisis de 2008. No necesito detallar las fatídicas consecuencias que supone para cualquier persona, para su bolsillo y su bienestar económico.

Por lo tanto, y si recapitulamos el papel que desempeña el BCE en nuestra eurozona, en el caso de existir una deflación, la acción más rápida es una bajada de tipos de interés para abaratar los préstamos y facilitar las compras.

De esta manera, al abaratar el coste de las deudas se está incentivando el consumo del ciudadano con el objetivo de incrementar la demanda del país, aumentar ligeramente los



precios (inflación) y eliminar la deflación.

Es importante que recuerde y transmita a sus familiares e hijos que una inflación baja (1 o 2 %) no es mala, todo lo contrario, es beneficiosa para el crecimiento económico sostenible. Y una inflación alta (10 %) es muy perjudicial para una economía, con lo que tendrían que aplicarse medidas para controlar esas subidas desproporcionadas.

Y también debemos dejar claro que el proceso de deflación es siempre perjudicial, independientemente de su cantidad, debido a la gran relación entre la caída de precios y la caída en la producción de un país, que tiende a incrementar el paro y conlleva cierres de empresas.

## **Los ciclos económicos y los tipos de interés**

La actuación del BCE marca el nivel de los tipos de interés sobre el dinero que prestará a los bancos centrales de cada país. Estos, a su vez, prestan a los bancos del país para que puedan realizar la principal actividad de cualquier banco: prestar dinero a clientes y a empresas.

Con esta actuación, el BCE crea tendencias en los tipos de interés, ya sean alcistas o bajistas, con una duración aproximada de entre cuatro y seis años, entre las subidas o las bajadas de los tipos.

Debe tener claro que existe una relación directa entre los tipos de interés y el crecimiento económico de un país.

- El aumento de los tipos de interés suele ir unido al crecimiento económico.
- El descenso de los tipos de interés suele ir unido al decrecimiento económico.

Este efecto pudimos verlo con claridad en la última década, en la que tuvimos una subida (2005-2008) y una bajada de tipos de interés (2008-2014), acompañada de crecimiento y recesión económica.

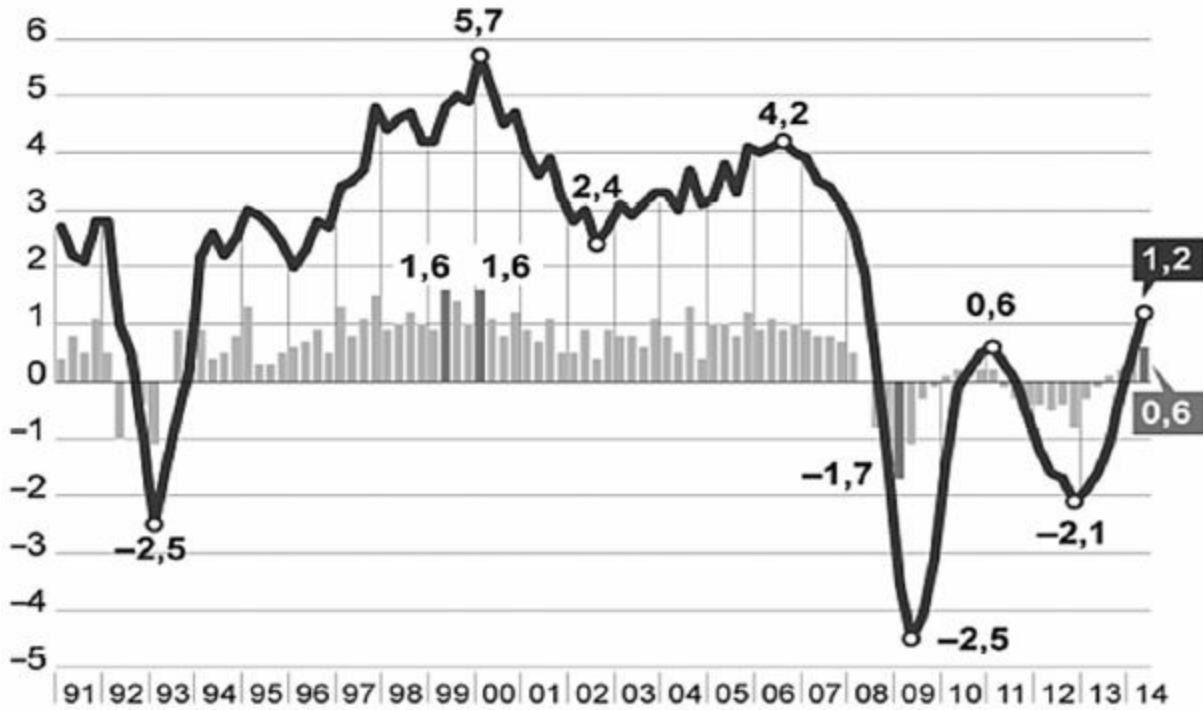


En la anterior imagen puede apreciarse claramente la intervención del BCE en los tipos de interés al crear las tendencias alcistas y bajistas durante periodos aproximados de cuatro años con el objetivo de controlar la inflación no superior al 2 %, así como de ayudar al crecimiento económico, lo que, a pesar de no ser su principal objetivo, tiene evidentemente una alta importancia en Europa.

A continuación veremos el gráfico de la evolución del crecimiento español a través del PIB (producto interior bruto), que es la medida más usada para saber si hay crecimiento.

## EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Evolución del PIB, en % — Variación anual ■ Variación trimestral



Nota: Hasta 1995, base 2000. A partir de 1996, base 2008.

Si comparamos ambas imágenes, podemos ver con claridad cómo la subida de tipos de interés de 1999 a 2000 coincide con la subida del PIB español, que alcanzó un nivel del 5,7 %, uno de los más altos.

Posteriormente, en la época de 2000 a 2003 bajaron los tipos de interés, desde el 4,75 al 2 %, lo que coincidió con una época de recesión española.

Pero el efecto más claro de la relación existente entre los tipos de interés y el crecimiento o decrecimiento de un país lo encontramos en los últimos años, cuando desde 2005 hasta inicios de 2008 se subieron los tipos de interés para mantener la inflación controlada debido al gran crecimiento económico que se estaba produciendo en toda Europa, y en el caso de España, como se puede ver, llegó al 4,2 % anual.

Tras ese gran crecimiento, se produjo una de las peores crisis financieras de la historia, que todos conocemos y que se inició en 2008 unida al fenómeno de la deflación

(caída de precios). En el gráfico podemos ver la clara intervención del BCE para activar la economía bajando los tipos de interés desde el 4,25 hasta el 1 %, a niveles mínimos históricos para aquella época.

En el tramo de 2010 a 2011 se produjo un ligero crecimiento del PIB, y el BCE, para mantener la inflación controlada, volvió a subir los tipos de interés ligeramente, pero ese crecimiento del PIB duró poco, ya que volvió la etapa de recesión, lo que obligó a realizar una nueva bajada de tipos de interés a niveles nunca antes vistos, por debajo del 1% y hasta prácticamente el 0 %.

Esta última medida está activando la economía europea, especialmente la española, consiguiendo altas tasas de crecimiento. A pesar de eso, el BCE en esta ocasión no subió los tipos de interés hasta mitad de 2015 debido a que no existía riesgo de inflación superior al 2 % anual. Sin embargo, si la economía sigue creciendo, es muy probable que los precios no tarden en volver a crecer rápidamente, y aquí radica un problema que debemos tener en cuenta con educación financiera para volver a evitarlo en nuestro país, que ya tuvo ese problema en la época comprendida entre los años 2004 y 2008.

Me refiero al problema de las hipotecas (préstamos para la compra de viviendas), que pasaré a detallar a continuación.

## Los tipos de interés y las hipotecas

Vimos hasta ahora como el BCE sube y baja los tipos de interés de Europa para controlar los precios y así encarecer o abaratar los préstamos. Y esos ciclos de subidas o bajadas de tipos suelen durar entre cuatro y seis años aproximadamente, antes de cambiar de sentido.

Para ampliar nuestra educación y cultura financiera, debemos saber que cuando el BCE baja los tipos de interés, aplica la conocida «política monetaria expansiva», debido a que intenta «expandir» o activar la economía, abaratando el dinero para que los ciudadanos compren más. Mientras que cuando se inicia una subida de tipos de interés, se aplica la conocida como «política monetaria restrictiva», en la cual el objetivo es encarecer los préstamos para evitar el consumo desproporcionado y así controlar la subida de precios que comentamos anteriormente.

Pues bien, con base en esto, uno de los problemas económicos que tuvimos en este país fue «el ladrillo». Es decir, la inversión sin control sobre la compra y la venta de vivienda por todo tipo de inversores. Tanto promotores inmobiliarios como cualquier familia acudía a un banco a conseguir una hipoteca –en la mayoría de los casos, muy por encima de sus posibilidades– con el fin de especular con esa vivienda.

No quiero que me malinterprete, pues no critico en absoluto la especulación. Todo lo contrario, es una de las actividades comerciales más antiguas y maravillosas del mundo, gracias a la cual podemos disfrutar de bienes y servicios procedentes de cualquier parte del mundo a un precio asequible, así como comunicarnos con teléfonos a precios asequibles debido a la libre competencia de los mercados. Por lo tanto, no es la especulación de la vivienda la causante del problema que tuvimos en este país.

El problema principal radica, como siempre, en la poca o en la nula cultura y educación financiera, que llevó a muchas familias que estaban pagando una primera hipoteca destinada a la vivienda a endeudarse voluntariamente para una segunda con el fin de especular con su precio, sin prácticamente conocer el mercado inmobiliario –pasa lo mismo con la compraventa de acciones, para la que debemos conocer la bolsa–, así como a asumir un endeudamiento muy alto, que ponía en riesgo la estabilidad y la salud financiera de gran parte de las familias.

En este último párrafo vemos el punto de partida del problema. Y es que, como usted bien sabe, las hipotecas podemos conseguirlas a un tipo de interés fijo o variable, y este último está muy ligado al llamado «euríbor», el tipo de interés interbancario (tipo de interés con el que prestan los bancos); por lo tanto, las subidas y las bajadas de los tipos de interés del BCE van a influir directamente en el euríbor.

Por ello, el problema radica en que la mayoría de las personas desconocen los ciclos de los tipos de interés, cuya duración suele ser de cuatro a seis años.

Supongamos que en el año 2004 nos metimos en una gran hipoteca creyendo que estábamos capacitados para pagarla, debido a que en ese momento conseguimos un tipo de interés variable muy asequible, cuando el BCE tenía los tipos de interés al 2 %.

Sin embargo, ahora sabrá que cuando se inicia un gran crecimiento económico suelen incrementarse los precios, y la misión del BCE será controlar esas subidas de precios elevando los tipos de interés. Y es en este mismo momento, cuando realmente empieza a verse el gran problema, ya que nuestra hipoteca de interés «variable», que en un principio, con unos tipos al 2 % en el BCE, era relativamente asumible para el pagador, se encarece drásticamente al iniciarse una política monetaria restrictiva, en la que los tipos de interés suben hasta el 4,25 % y las hipotecas aumentan hasta el punto en el cual no son asumibles por mucha gente, con lo que aumenta así el número de impagos y pérdidas de vivienda.

Este problema volverá a ocurrir mientras que en este país no se fomente e inculque una educación financiera sólida. Y, al revisar la situación económica actual, repito que el problema volverá a ocurrir, pero con mayor intensidad. Volverá a activarse ligeramente el crecimiento, y la compra de vivienda se iniciará con timidez. El problema que veo es que con unos tipos de interés actuales del BCE en torno al 0,05 % la situación puede ser demoledora, debido al amplio margen de subida que tiene el BCE.

El individuo que adquiera en la actualidad una hipoteca a interés variable (aunque pueden contratarse a un interés fijo), con los tipos de interés en los mínimos históricos, si se adapta a un pago de hipoteca bastante justo con base en sus ingresos, no quiero ni imaginar lo que le ocurrirá cuando suban los precios y el BCE se vea obligado a iniciar una nueva subida de tipos de interés, del 0,05 al 0,5 %, 1 %, 2 %, 3 %, 4 %... La situación será insostenible para muchos ciudadanos.

¿Se puede solucionar el problema? ¡Por supuesto!

La solución radica en tener la cultura y la educación financiera necesarias para no endeudarnos por encima de nuestras posibilidades, así como en conocer las condiciones y variables de aquello que contratamos. Ahora que conoce los ciclos de los tipos de interés, estoy seguro de que entenderá muchos de los errores económicos que cometimos en este país por desconocerlos. Debemos también aprovechar los ciclos económicos, pues las bajadas de los tipos de interés pueden favorecernos mucho.

**Consejo:** Transmita a sus hijos la función que realiza el BCE, así como los ciclos alcistas y bajistas de los tipos de interés con el objetivo de que entiendan el motivo por el que las hipotecas suben o bajan de precio. También es importante entender la relación entre los tipos de interés, la inflación o la deflación de los precios y el crecimiento económico. Teniendo claros estos conceptos dispondremos de una ventaja muy grande en nuestra educación financiera, y ese conocimiento nos será útil toda la vida.



## Desarrolle el carácter emprendedor de sus hijos

«Todo el mundo gana dinero trabajando, pero pocos mientras duermen.»

ALBERTO CHAN

Una de las cosas más importantes para completar la educación financiera de nuestros hijos es, sin duda, desarrollar su carácter emprendedor.

Fíjese en todas las personas que ocupan la famosa lista Forbes de riqueza. ¿Qué tienen en común? Pues que, además de tener un fuerte carácter ganador, ambición, espíritu de superación, etcétera, todos son emprendedores. En un momento dado todos tuvieron que iniciar un proyecto, desarrollar una idea en un modelo de negocio, crear algo, aunque la mayoría comentaba que era «imposible». Recuerde que antes de que Amancio Ortega visionara su empresa textil, Inditex no existía. Antes de que Bill Gates desarrollara su idea informática, no había Microsoft. O antes de que Steve Jobs luchara por llevar a la realidad sus inquietudes, Apple no existía.

Como puede ver, estimado lector, la inmensa mayoría de los grandes millonarios que ocupan la lista Forbes tienen una característica diferenciadora: un gran carácter emprendedor que los distingue del resto.

Entonces, párese un momento a pensar en la siguiente cuestión: si lo que queremos es que nuestros hijos tengan un gran futuro profesional, en el que reine la abundancia financiera y hagan aquello que les apasiona, ¿resultan suficientes los conocimientos adquiridos en la escuela?

Al contrario: lo que necesitamos es descubrir, activar y desarrollar en nuestros hijos ese carácter emprendedor que llevamos todos dentro, pero que muy pocos consiguen sacar a relucir.

En nuestra sociedad actual resulta difícil desarrollar de manera cómoda este carácter emprendedor de nuestros hijos, debido fundamentalmente a dos problemas básicos de este país.

1. **La mediocridad.** ¡La mediocridad de este país es enorme! Me debería entristecer el hecho de tener tan clara esta afirmación. Sin embargo, si una cosa buena tiene la mediocridad ajena, es que solo nos afectará si nosotros queremos, y podemos usarla como una gran fuente de motivación para nosotros.

Pero en la educación financiera de nuestros hijos debemos tener en cuenta que la mediocridad del país es la responsable de que muchos de los éxitos personales de grandes empresarios o emprendedores sean vistos con envidia en vez de con admiración.

De esta manera, si el 90 % de nuestra sociedad tiene envidia por los éxitos ajenos, será complicado que puedan aprender las claves que llevaron al éxito a las demás personas. Esto no sucedería si sintieran admiración y observaran e imitaran aquellas claves que llevan al éxito.

Por lo tanto, si podemos transmitir una idea a nuestros hijos sobre la mediocridad, es que debe evitarse a toda costa. Debemos admirar los éxitos ajenos, nunca envidiarlos.

Podremos usar como motivación a nuestro favor esas críticas sin fundamento para saber que estamos en el lado correcto; en ese 10 % de la sociedad que admira y progresa exitosamente, al tiempo que aprende de personas exitosas. Al final, todo es más sencillo y lógico de lo que parece.

2. **Zona de confort.** Otra de las barreras que pueden encontrar nuestros hijos para desarrollar su carácter emprendedor es la conocida «zona de confort». Allí reside el 90-95 % de la población y, aunque a simple vista ese lugar pueda parecer cómodo y seguro, créame cuando le digo que, desgraciadamente, no ayuda nada para desarrollar ese carácter emprendedor que intento transmitirle.

¿No le parece casualidad que gran parte de los hombres citados anteriormente de la lista Forbes no hayan tenido unos inicios fáciles y que su entorno no fuese el más apropiado para emprender? Y, sin embargo, consiguieron aquello que se propusieron.

Curiosamente, con todas las facilidades, tanto financieras como académicas, muchas personas no consiguen ser emprendedores rentables. ¿Puede esto ser una simple casualidad o hay algo más en ello?

¡No es cuestión de casualidad, sino de causalidad!

El carácter emprendedor se desarrolla especialmente cuando una persona está fuera de la zona de confort, debido a que se activa nuestro instinto de supervivencia más primitivo y, con ello, la mejor arma del emprendimiento: la imaginación.

Las personas que tienen absolutamente todas las necesidades cubiertas y que lo reciben todo sin tener que esforzarse se encuentran dentro de la gran zona de confort que, lejos de ser una gran situación, atrofia sus mentes emprendedoras. La imaginación aflora cuando se detecta una carencia o una necesidad por cubrir.

Esta es una de las razones por las que tantas personas de éxito mundial tuvieron, curiosamente, unos inicios difíciles. Simplemente, la situación que las rodeaba no era la de la «zona de confort» y su instinto de supervivencia se activó, lo que llevó a un flujo de ideas emprendedoras para desarrollar.

En conclusión, evite dejar caer a sus hijos en la zona de confort simplemente incentivándolos a que se esfuercen para conseguir aquello que desean. Con esto conseguirán favorecer su carácter emprendedor.

## **Desarrollo del emprendimiento**

Una vez analizados los dos problemas fundamentales (mediocridad y zona de confort) que existen en nuestro país para desarrollar el carácter emprendedor de nuestros hijos, podemos empezar a trabajar ahora las técnicas necesarias para tener esa ventaja de emprendimiento.

Para desarrollar ese carácter emprendedor en nuestros hijos será necesario estimular su mente con simples juegos o ejercicios que impliquen tener que usar el 110 % de su potencial para incrementar su genialidad financiera.

Para ello tengo múltiples ejemplos que le explicaré a continuación, pero necesito también su colaboración para que añada a la siguiente lista sus propios métodos.

Es fundamental que se estimulen las mentes de nuestros niños desde muy temprano, para que sean capaces de pensar, razonar y decidir por sí mismos. De lo contrario, la persona crecerá con inseguridades múltiples y necesitará siempre un mando superior o una autoridad que le diga lo que tiene que hacer, y se sentirá inútil si falta esa voz de mando.

Pero si conseguimos estimular una mentalidad de búsqueda de soluciones o alternativas a la falta de dinero, desarrollaremos una mente que más adelante nos ayudará a resolver múltiples problemas, con lo que marcaremos el camino del éxito financiero.

## **Limonada a la americana**

Una de las típicas escenas de películas estadounidenses es la de los niños en la calle con un pequeño puesto de venta de limonada que ellos mismos hicieron con el objetivo de conseguir algunos dólares.

Esa típica escena que seguramente recordemos de ver en el cine tiene mayor importancia de la que parece a primera vista, pues demuestra que en el fondo de todos nosotros se esconde una parte emprendedora.

El simple hecho de que unos niños monten un pequeño puesto de venta de limonadas supone activar su imaginación y, sin que ellos se den cuenta, desarrollan una serie de hábitos empresariales que serán muy útiles en el futuro.

Desde la obtención de la materia prima, como los limones –para lo que deben comparar precios–, pasando por el proceso de mano de obra para extraer el zumo. Es necesario también fijar una cantidad de venta y su correspondiente precio, tratar con el cliente, ofrecer un buen servicio, y debemos hacer la contabilidad básica entre ingresos y gastos para obtener los beneficios esperados. Todos, absolutamente todos los procesos, son importantes para desarrollar ese carácter emprendedor.

Seguramente muchas personas puedan menospreciar el hecho de que una actividad o un «simple juego de niños», como vender limonada, pueda involucrar tanto aprendizaje. Pero créame cuando le digo que en mis libros solo recojo experiencias y aprendizajes reales, y que comparto con usted todo aquello que me fue útil y práctico en mi vida profesional y empresarial.

Por ello, este ejercicio de animar a sus hijos a que inicien algún tipo de negocio parecido al de la venta de limonada será de gran ayuda para iniciar en ellos desde pequeños ese carácter emprendedor, que los ayudará a saber enfrentarse y resolver los problemas que se encontrarán poco a poco para obtener beneficios.

La actividad no tiene que ser estrictamente la de venta de limonada. Pueden vender zumo de naranja, castañas, nueces, lo que sea. Las posibilidades son infinitas, pero el objetivo es el mismo, que nuestros hijos aprendan, a pequeña escala, las habilidades negociadoras y emprendedoras que van a necesitar en un futuro cercano, lo que reforzará mucho su educación financiera.

Personalmente, me ayudó mucho para mi futura vida profesional desarrollar, cuando era niño –con ocho, nueve o diez años–, este tipo de «pequeños negocios», en los que empezamos a resolver problemas que nos encontrábamos por el camino, así como a pulir las técnicas de venta a los vecinos de la zona para realizarlas más rápidamente.

Posteriormente pasé a organizar eventos deportivos en mi ciudad, con los que, simplemente –y con base en la experiencia previa–, tenía que repetir gran parte del proceso que desarrollé de niño para cualquier negocio. Empezaba por la promoción y la publicidad –carteles y redes sociales–, y pasaba por las negociaciones del alquiler del local del evento, así como por la colaboración con empresas de refrescos y patrocinadores. Todo ello se podía organizar sin ningún tipo de gasto o inversión inicial si uno sabía moverse bien entre los patrocinadores, y las colaboraciones eran beneficiosas para ambos. Pero tengo que reconocer que esa habilidad era en gran medida fruto del esfuerzo y de la habilidad de resolver los problemas cuando de niño tuve pequeños negocios, como la típica venta de limonada a la americana.

## **Necesito este juguete y vale tanto...**

Otro de los consejos que puede poner en práctica con sus hijos para estimular el desarrollo de su carácter emprendedor es el de ofrecer una cantidad de dinero insuficiente para comprar el juguete que tanto les guste.

Suponga que su hijo quiere comprar un juguete último modelo, recién salido al mercado. Pongamos que el coste es de 100 €.

Si le ofrecemos directamente los 100 € para que pueda darse el capricho, parece que a corto plazo estamos siendo muy generosos con nuestro hijo. Pero, a largo plazo, párese a pensar en que realmente lo estamos acomodando en la gran «zona de confort» y le hacemos creer que sus problemas financieros futuros los resolverá a base de pedir a sus padres más dinero. Y esto, como comprenderá, no será eterno. Además, no estimulará su carácter emprendedor.

Por ello, voy a enseñarle uno de los mejores ejercicios para desarrollar la genialidad financiera que lleva dentro al tiempo que el niño podrá conseguir su juguete, uniendo así su felicidad (al tener el regalo) junto con una gran educación financiera.

El ejercicio consiste en ofrecerle a nuestro hijo una cantidad ligeramente inferior al coste del regalo, de manera que él mismo tendrá que descifrar la manera de alcanzar el precio.

Supongamos que le entregamos a nuestro hijo una cantidad de 80 €. Evidentemente, con esos 80 € no tiene para adquirir el juego. Sin embargo, aquí es donde el niño debe desarrollar su carácter emprendedor para intentar conseguir los 20 € que faltan a través del ingenio.

De esta manera incentivamos el hecho de que toda la energía y el deseo que tiene por el juguete lo dirija a poder convertir esos 80 € en los 100 € que necesita.

Lo bueno de este ejemplo es que el niño parte de una mejor situación financiera, pues tiene 80 € que puede invertir en comprar cualquier artículo, para poder, posteriormente, vender entre familiares o vecinos con el fin de conseguir esa ganancia de 20 € que necesita.

Supongamos que destina el capital a la compra de limones, exprimidores, etcétera. Con ello se dedica a la venta de limonada para recaudar el dinero. Este ejemplo sería uno de los miles que el niño podría tener a su disposición, y estoy seguro de que con la

cantidad de información disponible a través de internet no tendrá problemas para buscar la alternativa necesaria para conseguir su objetivo.

De esta manera, no solo estaremos estimulando el desarrollo de su carácter emprendedor, sino que también sacaremos a nuestro hijo de la «zona de confort» para que aprenda que debe acostumbrarse a usar la imaginación y la inteligencia para conseguir todo aquello que desee. Una vez que descubra el potencial que tiene su mente cuando se activa para conseguir dinero, verá un nuevo mundo a su alcance, y podemos estar seguros de que eso también repercutirá en una mayor confianza y seguridad en sí mismo. Una confianza que en muchos casos escasea en muchas personas adultas, fruto precisamente de haber sido niños que crecieron con muchas inseguridades y que se refugiaban en la temida zona de confort paternal.



## Facebook, Twitter, Instagram...

Uno de los mayores pasatiempos de nuestros hijos son las redes sociales, ya sean el famoso Facebook, los mensajes de Twitter o las fotos de Instagram. Lo cierto es que si sumamos el número de horas al año destinados a este entretenimiento, podemos llevarnos una sorpresa por la cantidad de días que podemos acumular.

Sin embargo, si observamos el uso que se da a las redes sociales en términos de educación, adquirir conocimientos o bien crear un negocio, vemos que el 99 % de los usuarios no obtienen ningún beneficio tras dedicar tantas horas a dichas redes sociales.

En este tema estamos buscando la manera de estimular el carácter emprendedor de nuestros hijos, y por ello voy a comentarle una nueva forma de hacerlo basándonos en las aficiones que tienen.

Una vez aplicados cada uno de los temas tratados a lo largo del libro, nuestros hijos entenderán perfectamente la importancia de desarrollar su educación financiera, dado que relacionarán el hecho de adquirir conocimiento con el de atraer dinero, lo que evidentemente hará más atractivo el estudio.

Por ello, vamos ahora a volver a relacionar algunas de sus pasiones, como las redes sociales, con la educación financiera, de manera que puedan seguir usándolas –como hasta ahora–, pero aprovechando las enormes ventajas que tienen para enriquecer a una persona.

Comenté en mi anterior libro, *Las diez claves del éxito financiero: el método Chan*, la importancia y el uso que podemos darles a las redes sociales para alcanzar altos ingresos. Vamos ahora a tratar este tema con una vertiente más *light*, de manera que nuestros hijos puedan adquirir conocimientos de educación financiera a través de las redes sociales.

Para ello es necesario que sigan aquellas cuentas que fomentan la cultura financiera; afortunadamente, tenemos múltiples cuentas de Facebook, Twitter o Instagram con información muy útil.

Para encontrar dichas cuentas, que serán de gran ayuda, simplemente pueden buscar en las redes sociales palabras relacionadas, como «educación financiera», «independencia financiera», «millonarios», «dinero», «riqueza», «negocios», etcétera.

**Consejo:** Fomente el carácter emprendedor de sus hijos a través de las múltiples formas que abordamos en este capítulo (creación de negocios, el ejercicio del dinero insuficiente o las redes sociales). Esto no solo supondrá un gran desarrollo en su educación financiera, sino que también los preparará para ser personas autosuficientes, que sepan enfrentarse a sus problemas con mayor seguridad y confianza. De este modo podrán tomar sus propias decisiones financieras.

# 13.

## Las siete frases de la educación financiera

«El miedo no existe en otro lugar excepto en la mente.»

DALE CARNEGIE

Hemos visto que transmitir una adecuada educación financiera nunca debe limitarse a tener conceptos sobre el buen uso del dinero, sino que debemos, además, desde una perspectiva psicológica, entender cómo vemos el dinero o lo que este simboliza en nuestras vidas. Por ello, en este capítulo voy a incorporar siete frases que considero muy interesantes para reflexionar sobre el dinero.

El objetivo es conseguir un nuevo punto de vista en las reflexiones que podamos tener o transmitir sobre el dinero. Considero de gran ayuda ver diferentes puntos de vista para ampliar nuestra capacidad mental sobre la educación financiera.

Así que, sin perder más tiempo, iniciamos las *siete frases de la educación financiera*:

1. **Convierte tu pasión en fuente de ingresos.** Es sabido por todos que las personas más adineradas del mundo consiguieron convertir su verdadera pasión en su principal fuente de ingresos, que les aportaba miles de millones en el proceso.

Tal vez no consigamos llegar a estos niveles de éxito absoluto, como lo hicieron Steve Jobs, Bill Gates, Michael Jordan, Mark Zuckerberg, Steven Spielberg y un largo etcétera. Pero aunque no consigamos llegar a su nivel, sí que podemos crear «nuestro nivel» y convertir esa pasión o *hobby* en los que destacamos en una interesante fuente de ingresos.

Uno de los secretos mejor guardados para atraer riqueza –y así lo destaco en mi libro *El método Chan*– es que si nos dedicamos a aquello que nos apasiona, seguramente le dedicaremos muchas horas, lo que ofrecerá una gran ventaja competitiva sobre las personas sin esta pasión.

Conseguir esa ventaja competitiva al hacer algo realmente bien es lo que permite que se puedan tener altos ingresos, dado que ofrecemos un producto o servicio de «alto valor», frente a la mayoría, que se quedará en un valor medio. De esta manera se pueden entender las grandes cifras de ingresos de los grandes deportistas, pues ofrecen un talento superior al de la mayoría, por el que reciben suculentos ingresos.

Hoy en día, a través de las redes sociales podemos monetizar todo nuestro talento y enseñárselo al mundo; en el siglo XXI no hay límites geográficos ni monetarios. Toda persona que pueda demostrar al mundo esa cualidad que sabe hacer mejor que nadie tendrá la llave de un gran futuro financiero.

Recuerde que no es lo mismo dedicar ocho horas al día a aquello que nos disgusta, nos aburre y nos cansa, que dedicar ocho apasionantes horas a hacer esa actividad que realizaríamos gratis debido a la pasión y la diversión que nos genera mientras la desarrollamos.

¡Aquí está la clave que debe transmitir a sus hijos!

2. **Las mayorías piensan, pero no actúan.** Gran parte de nuestra sociedad tiene en su mente buenos hábitos financieros para llevar a la práctica (ahorrar, invertir un poco, diversificar, etcétera), pero la mayoría se queda en eso, en «buenos hábitos para llevar a la práctica». Sin embargo, nunca pasan a la acción.

Con esto quiero decir que informarnos de un tema como la educación financiera es muy bueno, y demuestra una predisposición a querer avanzar y progresar financieramente. Pero de nada servirá si luego no tenemos la actitud suficiente para crear nuestra planificación de gastos mensuales, así como la de cumplir nuestra estrategia de ahorro e inversión durante años, de manera que seamos cien por cien disciplinados con ello.

Esto es lo que realmente marca el éxito o el fracaso financiero de una persona. ¡Su actitud y su disciplina!

Por esta razón, recomiendo que los hijos practiquen deporte durante toda su infancia y adolescencia, pues de esta manera aprenderán muy bien los valores de la

disciplina y del esfuerzo físico y mental para conseguir sus objetivos. Sin esto no se conseguirán los objetivos financieros propuestos en este libro.

Le voy a poner un ejemplo sencillo, pero muy frecuente en nuestras vidas, sobre la poca disciplina que tienen personas adultas en nuestra sociedad, fruto, en gran parte, de la falta de sacrificio; el deporte puede ayudar a superar estas situaciones.

Seguramente le resulten familiares las típicas promesas que se hacen el día de Nochevieja para despedir el año, del estilo: «Iré al gimnasio este año», «Me pondré a dieta», etcétera.

Y creo que no digo ninguna cosa fuera de lugar si afirmo que esas supuestas promesas se incumplen en cuestión de semanas debido a la falta de disciplina y al hecho de no aspirar de verdad al objetivo propuesto.

Por lo tanto, transmita a sus hijos la importancia de proponernos un objetivo y de no parar de intentarlo hasta conseguirlo, y recuerde: «Las mayorías piensan, pero no actúan».

### 3. **Gaste menos de lo que ingrese.** ¡Extremadamente sencillo, pero efectivo! Esta frase es uno de los pilares de la buena educación financiera.

Si se fija, la inmensa mayoría de los problemas financieros tienen como punto de partida que los gastos son superiores a los ingresos.

Al evitar esta situación, y manteniéndonos siempre con unos ingresos superiores a los gastos, no tendremos problemas financieros.

Esta filosofía de vida la apliqué desde los dieciocho años, prometiéndome a mí mismo no incumplirla nunca. Si necesito incrementar mi nivel de gastos, puedo hacerlo, siempre que previamente aumente mi nivel de ingresos con una cantidad igual o superior al incremento del gasto.

Recuerde que la mayoría de las personas de este país son auténticas expertas en reducir gastos. Esto no está mal, pero tiene un gran inconveniente, pues los gastos de una persona se pueden reducir hasta cierto límite. Por lo tanto, esta sería una estrategia para «no perder».

Nuestro objetivo es desarrollar una estrategia para «ganar», así que vamos a trabajar más el aspecto que no tiene límites, es decir, los ingresos.

Si nos centramos y preocupamos más en incrementar nuestros ingresos, será más fácil conseguir que nuestros gastos sean cada vez menores a nuestros ingresos. Pero

no como hace la mayoría, por reducir costes, sino por incrementar ingresos.

¡Esta es la fórmula para ir mejorando progresivamente nuestro nivel de vida!

Transmita a sus hijos la importante lección de que siempre tengan presente esta frase de educación financiera, y de que no realicen ningún gasto que les suponga superar su nivel de ingresos. Si eso lo asimilan como algo habitual y correcto, tenga por seguro que en el futuro tendrán una gran salud financiera.

4. **La riqueza es el número de meses que puede vivir sin trabajar.** Deje de trabajar ahora mismo y pregúntese cuántos meses podría seguir viviendo sin que su nivel de vida cambiara. ¡Este es el mejor indicador de riqueza que pueda existir! Si la respuesta es «Pocos o ningún mes», es evidente que esta persona tiene un problema financiero que se resuelve, como comentamos, con educación financiera. Pero si la respuesta es que podemos mantener el nivel de vida durante todos los meses de nuestra vida, esto supone llegar a la libertad financiera, que se logra a través de desarrollar los ingresos pasivos que tratamos anteriormente, y especialmente en mi libro *Las diez claves del éxito financiero*.

Recuerde que la riqueza no se mide por las posesiones de una persona en forma de pasivos, como puede ser un coche, un televisor o un teléfono móvil último modelo. Ese tipo de pensamiento es propio de personas que carecen de conocimientos financieros, dado que todos esos artículos que acabo de mencionarle no son más que «pasivos», que sacan dinero de nuestro bolsillo. Y como bien recordará, debemos acumular «activos» que pongan dinero en nuestro bolsillo, de manera que acumulemos acciones bursátiles, bonos del tesoro, alquileres de vivienda, páginas webs y canales de YouTube que generen ingresos. Esto es lo que mantendrá nuestro nivel de vida si dejamos de trabajar.

Por ello, la próxima vez que una persona le diga que tiene mucho dinero, coménteles mi frase, y verá si efectivamente tiene pasivos o activos.

Si una persona ingresa al mes 3.000 €, pero sus gastos son de 3.100 €, tiene un problema financiero.

En cambio, si una persona tiene ingresos pasivos de 1.500 € y sus gastos son de 1.000 €, esa persona es rica, pues podría dejar de trabajar, ya que su dinero le está generando ingresos de forma continua.

En este país, el término de riqueza está erróneamente limitado a los ingresos que tenga una persona, sin tener en cuenta la relación ingresos/gastos, que es fundamental, ni la cantidad de ingresos pasivos que genera una persona, a pesar de que este es el indicador de riqueza real.

5. **Invierta en negocios que entienda.** Parece lógico, ¿verdad? Pues si esta frase, adecuada para nuestra educación financiera, se hubiese aplicado de forma global, no habría habido problemas financieros en este país relacionados con las preferentes o con ciertas empresas que proponían productos financieros de difícil cobro, por los que ofrecían un 10 % de rentabilidad anual; el público recurría a ellas sin conocer en absoluto el riesgo o el tipo de negocio que se aplicaba.

Es fundamental tener siempre un criterio propio y no dejarnos llevar por las masas. Puede que cierto producto financiero –como los CFD– que suponga para mí una gran herramienta financiera para obtener ingresos, para otras personas pueda suponer un producto inadecuado, al no tener todavía la experiencia necesaria para usarlo. Por lo tanto, si no conoce ningún tipo de negocio o producto financiero, recuerde que no debe invertir en él.

Es mejor dejar pasar ciertas oportunidades y esperar a aquellas sobre las que conozcamos su funcionamiento para poder decidir de forma racional. Esto es preferible a precipitarnos con una decisión emocional y arrepentirnos posteriormente, cuando no podamos retirar nuestro capital de un negocio o producto financiero que desconocemos.

6. **El dinero llama al dinero.** Seguramente le suene esta frase. Sin embargo, no todo el mundo conoce con exactitud su significado auténtico.

El dinero llama al dinero por múltiples razones. La razón más habitual podemos encontrarla al aplicar el interés compuesto en nuestras inversiones.

Supongamos que disponemos de 100.000 € en unas inversiones en la bolsa que nos aportan un 10 % anual, que corresponden a 10.000 € de ganancia. Si reinvertimos esas ganancias en el capital inicial, partiremos el siguiente año de 110.000 €. De esta manera, si conseguimos la misma rentabilidad del 10 %, tendremos ahora unas ganancias de 11.000 €. Esto corresponde a 1.000 €

adicionales, con lo que mantendremos el mismo porcentaje de ganancias, y esto es debido a reinvertir las ganancias obtenidas.

De esta manera podemos ver cómo el dinero atrae cada vez más dinero, pero para ello debemos ser disciplinados y aplicar estos conceptos.

Otra forma más general de obtener ganancias, pero también efectiva en el mundo de los negocios y las finanzas, es que cuando una persona desarrolla un tipo de negocio o habilidad es más fácil poder cerrar acuerdos o colaboraciones interesantes. Estas, a su vez, ofrecen una mayor promoción, con lo que conseguirá más clientes y más éxito, lo que acaba provocando, en términos económicos, un efecto de bola de nieve a nuestro favor.

7. **El dinero favorece a una mente preparada.** En mi anterior libro, *Las diez claves del éxito financiero*, comenté una frase que hizo reflexionar a muchos lectores y que ahora vuelve a ser muy apropiada recordar.

Esta frase es: «Debes trabajar más con la mente y menos con las manos para tener éxito financiero».

Con esta frase destacamos una forma de pensar no muy inculcada en nuestra sociedad, que sigue aún mentalizada en que el trabajo y el esfuerzo con las manos son la clave para «ganarse la vida». No estoy en contra de eso, siempre que nuestro objetivo sea simplemente «sobrevivir». Pero si lo que realmente deseamos es «vivir la vida», vamos a necesitar que sea nuestra mente la que trabaje de forma inteligente, dado que así es como se generan las mayores ganancias y los distintos tipos de ingresos pasivos.

Por lo tanto, deberá transmitir a sus hijos la importancia de que desarrollen su mente a través de la lectura en temas financieros, con lo que adquirirán habilidades para enfrentarse a los problemas y para aprender a buscar soluciones. De esta manera estaremos entrenando a nuestros hijos para que en el futuro tengan una gran ventaja sobre aquellas personas que todavía siguen con una mente programada para el trabajo con las manos, para que puedan obtener dinero y puedan pensar en la forma de hacer trabajar su dinero para que les aporte más dinero a través del desarrollo de ideas de su mente.

Recuerde siempre: el dinero se genera en nuestra mente.



**Consejo:** Aplique y transmita estas siete frases de la educación financiera a sus hijos para que entiendan bien la sabiduría que esconden y puedan llevar a la práctica dichas enseñanzas.

## Diez ideas de negocio que no necesitan capital

«Es necesario trabajar más con la mente y menos con las manos para el éxito financiero.»

ALBERTO CHAN

En la mayor parte de la sociedad hay una idea errónea de que para crear un negocio es necesaria una fuerte inversión inicial de capital, y en caso de que no dispongamos de dinero, no podremos crear ningún negocio.

Muchas veces personas sin ningún conocimiento de finanzas me comentan que sin dinero no pueden crearse negocios, y lo dicen convencidas, como si tuvieran la verdad absoluta y autoritaria. Esto siempre me provoca una sonrisa al ver hasta qué punto una persona puede llegar a creerse las mentiras típicas de aquellos que jamás se preocuparon por leer un simple libro de educación financiera.

Como francamente dudo que opten por leerlos, terminan por creer a estas personas conectoras de «su realidad». Considero que puedo comentar en mi libro esta intromisión; ninguno de estos consejeros se sentirá molesto, pues este tipo de libros solo los leen personas con ganas de aprender, ambiciosas y perseverantes en sus objetivos.

Por lo tanto, estimado lector, en este capítulo quiero mostrarle diferentes tipos de negocios para los que no se necesita dinero para poder llevarlos a cabo, algo que podemos transmitir a nuestros hijos. Esto eliminará todas las «supuestas barreras» que nuestra sociedad tiene en mente sobre la creación de negocios.

Estuve recopilando una serie de diez negocios interesantes que no requieren capital inicial para desarrollarlos y que además se pueden poner en práctica en muy poco

tiempo.

Algunos de estos negocios podrán desarrollarlos nuestros hijos con una edad media, y otros en su época adolescente, pero para ello será necesario transmitirles las siguientes ideas desde el día de hoy.

Así que, sin mayor dilación, explico los diez negocios que podemos crear sin dinero.

1. **Venta de artículos de segunda mano.** Uno de los negocios con el que nuestros hijos pueden iniciarse en el arte de la negociación y la venta es a través de las tiendas de segunda mano, en las que podemos vender artículos que no necesitamos para que puedan ser comprados por terceras personas. Seguramente nuestros hijos tienen múltiples juegos o artículos que ya no usan y de los que podrán obtener interesantes ganancias poniéndolos en venta.

Este tipo de tiendas los ayudará a que tengan que fijar un precio a sus productos, y aprenderán la ley de la oferta y la demanda. De tal manera que no podrán poner un precio tan alto como para que se rechace su compra, ni tan bajo que apenas consigan ganancias. Es un ejercicio muy completo para el desarrollo de su educación financiera y por ello los padres deben dejar que sean los hijos quienes, a base de prueba y error, aprendan el arte de la negociación. Créame, además de empezar a generar ingresos, sus hijos estarán aprendiendo lecciones muy interesantes para el futuro empresarial, y se convertirán desde pequeños en excelentes negociadores.

2. **Pasear perros.** Es una actividad poco frecuente en España, pero está muy asentada en países como Estados Unidos.

El ofrecernos a pasear perros de vecinos es una actividad que pueden desempeñar perfectamente nuestros hijos para obtener ingresos en un negocio que no requiere un desembolso inicial de dinero.

Esta actividad la desarrollan personas de forma profesional; tienen una cartera de clientes interesante y planifican las horas del día para atenderla de forma completa.

El precio fijado por pasear al perro supondrá a nuestros hijos otro excelente ejercicio para pensar y planificar un ratio esfuerzo/remuneración. De tal manera que tendrán que fijar cuánto es el precio por hora por perro, así como si optan por fijar una cuota fija semanal, mensual, trimestral, etcétera. Dentro de esta cuota, se puede

incluir el número de veces a la semana que se pasea al perro, así como la duración del paseo.

Como puede observar, todo negocio, por simple que sea, requiere previamente de una estricta planificación financiera que será muy útil para el desarrollo empresarial de nuestros hijos.

Soy siempre partidario de que los padres guíen y aconsejen a los hijos sobre los precios que deben fijar para sus servicios, pero debemos quedarnos en eso: en aconsejar. No podemos caer en el error de ser nosotros los que les digamos qué deben hacer exactamente, ya que de este modo estaremos educando a un trabajador que recibe órdenes, y eso no es lo que queremos. Debemos dejar que ellos mismos aprendan a tomar sus propias decisiones, con las que al inicio cometerán (como todo el mundo) múltiples errores que con el tiempo se irán puliendo, y es entonces cuando podrá estar cien por cien orgulloso de ofrecer a sus hijos esa gran educación financiera que, por desgracia, no se aplicó en las escuelas en nuestra época de estudiantes.

3. **Tienda *online*.** Las dos principales herramientas del siglo XXI para hacer dinero son el conocimiento e internet. Si los juntamos, crearemos una máquina infinita de hacer dinero.

La creación de una tienda *online* es relativamente fácil de llevar a cabo a través de empresas que ofrezcan el producto de venta (camisetas, gorras, sudaderas, etcétera), con el objetivo de que podamos anunciar dichos productos a través de las múltiples redes sociales, como Facebook, Twitter e Instagram, entre las más conocidas.

El funcionamiento es simple: nosotros anunciamos los productos de la tienda a través de un enlace relacionado con nuestra cuenta, y por cada producto que se compre a través de ese enlace que anunciamos, la empresa que envía el producto nos paga un porcentaje del coste de la venta.

Supongamos que anunciamos a través de Twitter la venta de camisetas deportivas por valor de 30 €, y que la comisión por venta que nos ofrece la empresa es del 15 %. Esto supone que por cada camiseta que nos compren a través de nuestros enlaces, ingresaremos directamente 4,5 € en nuestra cuenta.

A partir de aquí, dependerá de la habilidad que desarrollen nuestros hijos en las redes sociales para poder promocionar y llegar al máximo público posible.

Existe en este tipo de negocios auténticos expertos en posicionar en internet productos para su público objetivo.

Una de las cosas que debemos transmitir a nuestros hijos para que desarrollen con éxito este negocio es el posicionamiento adecuado, de manera que conozcan qué tipo de personas son las más propensas a poder comprar dicho producto. En definitiva, deben aprender a localizar el cliente potencial.

Un ejemplo de ello es la venta de camisetas de *rock*, con nombres como Metallica, AC/DC, Deep Purple, etcétera. Si quisiéramos llegar a este tipo de público, sería interesante colocar el enlace de compra del producto en distintos foros o grupos que tengan como interés principal la música *rock*. Así tendremos más posibilidades de tener clientes potenciales que si ofrecemos el producto en foros de jardinería.

En este tipo de negocios, nuestros hijos no tendrán problemas excesivos para sacarle el máximo partido a las redes sociales, pero, en este caso, conseguiremos que obtengan ingresos por su uso. De esta manera uniremos una de sus pasiones con la obtención de ingresos a través de una buena educación financiera. ¿Qué más se puede pedir?

4. **Blog.** Otra de las formas más comunes para generar dinero usando la gran herramienta que es internet, es a través de un blog.

En un blog podemos enfocarnos en ofrecer nuestra opinión, comentarios o ideas sobre un tema que nos apasione y que apasione a personas afines, de manera que tengamos un tráfico de visitas diarias lo suficientemente alto.

De esta manera podremos ofrecer nuestro blog a empresas que quieran colocar publicidad, las cuales nos pagarán en función del número de visitas, así como por las ventas que consigan desde nuestro blog.

Esta forma de generar ingresos vuelve a mezclar otra vez el hecho de compartir a través de internet nuestras pasiones con una forma de generar ingresos sin tener que aportar capital inicial.

Para que nuestros hijos puedan desarrollar bien este tipo de negocios es necesario transmitirles la idea de la constancia, la disciplina y la paciencia, pues, a pesar de que puede ser muy rentable, obtener ingresos en un blog no se consigue en cuestión de días o semanas; se requieren varios meses de publicaciones, a ser posible con una frecuencia de una por día, para que de esta manera vayamos ganando público que

tenga como costumbre visitar nuestro blog, antes de poder ofrecer nuestro producto a empresas publicitarias para obtener ingresos.

Un consejo es que nuestros hijos usen las redes sociales para difundir y dar a conocer su blog.

La temática que pueden tratar es muy diversa, y puede ir desde comentar videojuegos, pasando por los deportes, la vestimenta, las aficiones, etcétera. Lo importante es tratar un tema que guste a un grupo de personas y ofrecer artículos y comentarios interesantes sobre ello.

5. **Realizar encuestas *online*.** En internet hay múltiples páginas web que nos ofrecen encuestas de todo tipo con el fin de realizar investigaciones de mercados y conocer más los gustos de los consumidores. Por realizar estas encuestas ofrecen dinero, por lo tanto, esta puede ser una nueva vía de obtener ingresos sin aportar nosotros capital.

Evidentemente, este tipo de ingresos no va a ser muy alto y está limitado al número de encuestas por hora que podamos realizar. Sin embargo, este sigue siendo un método de ingreso muy útil para que nuestros hijos, así como nosotros mismos, podamos iniciarnos en los negocios.

6. **Ventas como afiliado de Amazon.** El gran portal de ventas de internet, Amazon, nos permite generar ingresos mediante su proceso de afiliación.

Estar afiliado a Amazon no es más que ofrecer sus productos en todo tipo de foros, redes sociales, correos electrónicos, etcétera. De esta manera, si compran el producto, Amazon nos paga un porcentaje por su venta.

Por poner un ejemplo cercano, suponga que usted quiere recomendar la compra de este libro a un amigo. Para ello puede, primero, darse de alta como afiliado de Amazon y obtener el enlace de venta de este libro, de manera que, una vez que envíe dicho enlace de compra a un amigo, conocido o a cualquier persona interesada en la compra, usted obtendrá unos ingresos por la venta del libro.

Así puede beneficiarse del negocio de la venta de libros sin tener que ser escritor.

Este procedimiento puede realizarse igualmente con el resto de mis libros, así como con cualquier tipo de producto disponible en Amazon, como pueden ser electrodomésticos, televisores, equipos de música, ordenadores portátiles, etcétera.

Fíjese bien en el porcentaje de pago por artículo, puesto que varía entre libros, electrodomésticos, equipos de música, etcétera. El producto que más facilidad tiene para la venta son, evidentemente, los libros, al tener un precio significativamente más bajo que el resto de los productos.

De esta manera, y con habilidad, sus hijos generarán ingresos a través de Amazon, y podrán cobrarlos posteriormente mediante transferencia bancaria o mediante cheque de Amazon.

Yo, particularmente, uso ese último procedimiento, el cheque de Amazon, al permitir usar dicho capital para comprar nuevos productos de la propia tienda. Suelo usarlo para que me envíen a casa múltiples libros de finanzas, economía, bolsa, etcétera, que me permiten seguir adquiriendo conocimientos.

Por lo tanto, le animo a que usted mismo transmita a sus hijos esa inquietud por seguir aprendiendo. Si sus hijos pudieran destinar el primer cheque de Amazon a la compra de nuevos libros sobre cultura y educación financiera, créame que puede estar eternamente orgulloso de haber creado en la mente de su hijo un carácter emprendedor que lo acompañará a lo largo de su vida y que lo ayudará en todos los aspectos, no solo el financiero, sino, como comentamos anteriormente, en aspectos personales como su propia confianza, así como en la toma de decisiones propias.

7. **Venta de fotografías.** Una de las aficiones que está en auge a raíz de los últimos modelos de móviles de alta tecnología y las cámaras fotográficas es la fotografía de paisajes, animales, puestas de sol, flora y fauna, etcétera. Todo este tipo de fotografías son de calidad y pueden ofertarse en diferentes páginas webs que se dedican a venderlas en internet para un uso mayoritariamente comercial.

Por lo tanto, este tipo de negocio une la afición por la fotografía con un negocio potencial para el que no necesitamos una inversión de capital inicial.

8. **Editar vídeos profesionales.** Hay múltiples programas gratuitos en internet que nos permiten editar, modificar y crear vídeos originales de todo tipo. Este tipo de vídeos es muy demandado por múltiples empresas, tanto pequeñas como grandes, para promocionarse. Por lo tanto, si sabemos crear vídeos originales y bien editados, podremos ofrecer dichos servicios a múltiples empresas o negocios para facilitárselos a cambio de un precio por cada vídeo.

Además, este negocio también se puede enfocar a editar vídeos originales de cumpleaños, aniversarios, bautizos, etcétera. La diversidad es enorme, siempre que se ofrezca un buen producto. Con la amplia gama de productos ofimáticos para crearlos, nuestros hijos tendrán un negocio entretenido y muy interesante para aprender a generar ingresos por ellos mismos y para ganar más clientes potenciales al buscar nuevas utilidades a la edición de estos vídeos.

#### 9. **Canal de YouTube.** El potencial que nos ofrece YouTube es ilimitado.

YouTube nos permite ser millonarios y lo único que nos puede distanciar de ello es nuestra imaginación y nuestra originalidad.

Anime a sus hijos a que tengan su propio canal de YouTube, así podrán desarrollar la habilidad de subir vídeos entretenidos, divertidos y originales, pues son los que más reproducciones podrán tener.

A través de un canal de YouTube podremos generar ingresos; cuantas más reproducciones, mayor será el ingreso. Cuanto más originales, mayor será el número de reproducciones y más dinero ingresarán en la cuenta.

En YouTube no existen reglas mágicas para tener éxito; tras meses analizando los canales más populares y de mayor número de seguidores, podemos sacar ciertas conclusiones interesantes para transmitir dichas ideas a nuestros hijos.

La constancia en subir vídeos a nuestro canal, de forma periódica, es muy importante. Quiero decir que es más interesante para nuestros seguidores subir diez vídeos a razón de un vídeo cada dos o tres días que subirlos el mismo día, dado que podemos saturar el canal.

La originalidad es muy importante. Por ello, debemos intentar en cada vídeo aportar algo diferente al resto, para aumentar así el número de reproducciones.

Los inicios son lentos, pero son la base de un gran éxito. Por lo tanto, anime a sus hijos a que, a pesar de que no vean resultados monetarios de su talento a corto plazo, entiendan que dichos vídeos serán la base para atraer cada vez más suscriptores, que a su vez también incrementarán el número de reproducciones.

Otro consejo muy aplicable es el de tener un canal con una temática focalizada, de manera que podamos atraer a un determinado tipo de público, sin cambiar de tema en cada vídeo, dado que así será más difícil conseguir fidelizar a los suscriptores.



Las temáticas de los vídeos de nuestro canal de YouTube pueden ser ilimitadas, por lo que podremos hacer canales de deportes, de videojuegos, música, humor, etcétera.

Hay casos de éxito en YouTube que se cuantifican en cientos de miles de euros anuales, exclusivamente por la reproducción de vídeos en internet. Por lo tanto, esta es una de las formas más interesantes de negocio que no necesitan un capital inicial; nuestros hijos tienen la mejor herramienta de éxito: su imaginación. ¡Ayúdelos a explotarla y generen ideas juntos!

10. ***Community manager***. Aprovechando el gran manejo y la afición que tienen los niños en la actualidad por todo tipo de redes sociales, se puede generar un negocio sin que sea necesario aportar capital.

En la actualidad es prácticamente necesario, por no decir obligatorio, que cada empresa tenga un posicionamiento en internet, ya no solo de su página web, sino también de sus propias redes sociales. Allí pueden interactuar con sus seguidores y pueden anunciar todas las novedades de su empresa. Sin embargo, en las pequeñas empresas muchas veces se tiene el problema de no disponer de tiempo suficiente para este tipo de actividad comercial, tan necesaria hoy en día. Y aquí es donde nace la figura del *community manager*, una persona que maneja las redes sociales de las empresas con el objetivo de tener actualizadas a diario dichas redes, interactuar con los seguidores y conseguir de este modo la máxima expansión *online*.

Por lo tanto, en la actualidad, este negocio, llevado a varias pymes, es una interesante fuente de ingresos para cubrir un servicio muy necesario para todo tipo de empresas. Afortunadamente, todavía existe muy poca oferta de personas en el mercado que se dediquen a ello, aunque la corriente es creciente debido a la alta demanda.

Como puede ver, estimado lector, a través de estas diez ideas de negocio podemos generar formas de emprendimiento para nuestros hijos con el fin de incrementar su educación y cultura financiera.

La idea principal es que algunas de sus pasiones se conviertan en una forma de aprender a obtener y generar ingresos por ellos mismos con base en su inteligencia.

Ahora le dejo a usted la responsabilidad de que aporte la undécima idea de negocio para transmitir a sus hijos. Un estupendo ejercicio en familia puede ser crear una tormenta de ideas para generar nuevas formas de negocio sin que sea necesario el capital. Estoy seguro de que con imaginación pueden cubrirse otras diez ideas más.

¡Recuerde y transmita siempre que nuestra mente es la mejor herramienta para generar dinero! ¡A trabajar!

**Consejo:** Transmita a sus hijos todas las ideas para generar negocios en las que no sea necesario aportar capital. Cree también con ellos nuevas propuestas de negocios. Anímeles a llevar a la práctica esos negocios y estará transmitiéndoles unos conocimientos y unas enseñanzas útiles para el resto de sus vidas.

## Reflexiones de un bróker (I)

«Solo aquellos que se atreven a tener grandes fracasos terminan consiguiendo grandes éxitos.»

ROBERT F. KENNEDY

En los próximos capítulos voy a dar una serie de reflexiones incluidas en mis perfiles en las redes sociales y que tuvieron una gran repercusión y generaron interacción entre mis seguidores. Por ello, me gustaría ahora compartirlas con todos mis lectores, para hacer más cercano este libro y con el objetivo de invitar a pensar sobre temas de actualidad relacionados con el dinero.

Si con ello logro ayudarlo en su educación financiera, aunque sea con una pequeña reflexión que pueda aplicar para mejorar su vida y la de sus seres queridos, créame que estaré muy satisfecho con el trabajo realizado.

¡Así que inicio aquí mis reflexiones desde el punto de vista de un bróker!

## **!!!La mayoría prefiere ser pobre!!!**

Debo empezar de esta manera tan clara, directa y polémica tras años de observar los comportamientos humanos respecto al mundo del dinero.

¡La mayor parte de nuestra sociedad prefiere ser pobre a rica!

No existe otra forma de explicar las pautas de comportamiento que la mayoría repite una y otra vez.

Los deportistas saben que si quieren alcanzar el éxito deportivo, dedicarán una gran parte de su tiempo a entrenar duro, a alimentarse correctamente, a cumplir sus horas de descanso y de recuperación...

Si mi objetivo es llegar a ser un respetado investigador de la universidad, mi deber es, primero, esforzarme y dedicar el máximo tiempo posible a obtener una licenciatura, posteriormente un máster, realizar un doctorado, y para ello tendré que dedicar una gran parte de mi tiempo...

Pero ¿y si nuestro objetivo es alcanzar un nivel financiero superior a la mayoría? ¿Qué debemos hacer en ese caso? Tener una riqueza que nos permita poseer el coche que nos guste, que podamos viajar a donde queramos, alojándonos en acogedores hoteles, disfrutando de la mejor gastronomía de cada ciudad, conociendo a personas interesantes... Para tener todo eso debemos focalizarnos en adquirir cultura financiera.

Y ahora, con base en esto, llegan mis dos preguntas.

1. ¿Cuántos libros de educación financiera leen al año los españoles?
2. ¿Cuántas horas al año dedica un español a aprender las reglas del dinero y a entender cómo se puede atraer el capital?

¡Os lo comentaré!

La mayor parte de esta sociedad dedica tiempo a la prensa rosa y a famosos estilo «exmujer de...».

Los programas deportivos y de prensa rosa son los líderes de audiencia de un país en el que el mayor número de horas se dedica a eso.

Programas de televisión en los que un grupo de desconocidos entran en una casa llena de cámaras se unen a la diversa oferta, junto con el resto de programas de famosetes en

islas recreando una supuesta «supervivencia» o programas de famosos bailando o lanzándose a piscinas en una cutre imitación de los Juegos Olímpicos; esta es la demanda «cultural» de este país.

Este es el cóctel de cultura televisiva, en el que el máximo denominador común es no pensar por uno mismo y perder el tiempo de una forma tan mediocre como preocuparnos por saber la vida de cuatro famosos de turno puestos en televisión en una campaña de *marketing*. Me encuentro a conocidos que, tras seguir todas y cada una de las pautas que acabo de mencionar, me dicen llenos de energía: «¡Alberto, yo quiero ser rico...!».

Permítanme que sonría ante estas personas que encajan perfectamente en la definición de mediocridad, dado que no hacen ni harán nada por cambiar su situación financiera y siguen creyendo que obtener ingresos superiores a la mayoría depende del azar, de la tan mencionada «suerte» o de la desesperada lotería como única opción.

## **¡La suerte no existe, la suerte se crea!**

Por esta razón, día a día me preocupo de continuar mi formación financiera, así como de adquirir nuevos conocimientos, para, de este modo, poder incrementar mis ingresos. No es por avaricia ni nada similar, típico de una mente mediocre, sino por una simple cuestión de ambición.

Detesto las mentes que culpan de su situación personal y financiera al mundo, dado que cada uno es fruto y resultado de sus acciones pasadas.

¡Si quiere que su futuro sea diferente, empiece por cambiar hoy mismo sus acciones!  
La realidad es así, afortunadamente, uno es quien quiere ser.

¡La mayoría seguirá queriendo ser pobre!

¡Yo prefiero optar a la riqueza!

## Reflexiones de un bróker (II)

«Los ricos hacen que su dinero trabaje para ellos. Los pobres trabajan mucho por su dinero.»

T. HARV EKER

Muchas veces se me acercan personas conocidas e interesadas en mi actividad profesional de agente de la bolsa.

A los pocos minutos de iniciar la conversación, en la que disfruto mucho sirviendo de guía o aconsejando a aquellas personas que tienen y transmiten la misma energía que siento a la hora de emprender, siempre sale el comentario o el interés sobre el falso «dinero rápido» que pueden aportar los mercados. Y digo «falso dinero rápido» porque la bolsa es el peor sitio para el dinero rápido; se necesita mucho conocimiento, experiencia, formación, autocontrol, profesionalidad, etcétera, para que el dinero sea rentable.

Si dejamos esto de lado, son curiosas dos frases que se citan y que marcan claramente la diferencia entre las personas. En la primera frase se clasifica a un gran grupo que busca el dinero por casualidad, y en la segunda, a uno minoritario que busca el dinero por causalidad.

El grupo mayoritario comenta: «Cuando tenga dinero invertiré».

El grupo minoritario comenta: «Como deseo dinero, debo aprender a invertir».

Esta forma diferente de ver la misma situación marca sin lugar a dudas a personas que no progresarán financieramente durante su vida (las del primer grupo, que se refugian en que les toque la lotería como única alternativa), frente al grupo minoritario que, a pesar

de estar en el mismo punto de partida, se preocupan por empezar ellos mismos a cambiar su situación personal desde YA.

Una persona no deja de invertir porque no tenga dinero, sino que no tiene dinero porque no invierte.

¡Esta es la gran diferencia de actitud!

Hemos visto a lo largo de este libro múltiples formas de realizar negocios o inversiones sin necesitar capital. Por lo tanto, la parte fundamental es desear dar inicio a nuestro éxito financiero.

Debemos darnos cuenta de que miles y miles de euros pasan por nuestras manos durante años. Por lo tanto, es obligación y responsabilidad nuestra decidir si seguiremos a la masa siendo uno más u optaremos por diferenciarnos y empezar a mover nuestro capital de forma tan inteligente que acabemos convirtiéndonos en un auténtico imán para el dinero.

- Nueve de cada diez personas son repelentes del dinero (a final de año poseen menos de lo que ingresan).
- Una de cada diez personas son imanes para el dinero (a final de año poseen más de lo que ingresan).

¡Ahora le toca a usted ver dónde está y si desea cambiar su situación o seguir como siempre, es así de sencillo!



## Reflexiones de un bróker (III)

«La diferencia entre riqueza y pobreza no es el dinero, sino la cultura financiera.»

ALBERTO CHAN

Es habitual escuchar en diferentes lugares de nuestra sociedad, como los gimnasios, las cafeterías, los hoteles, las terrazas, etcétera, conversaciones sobre la situación económica, política y social.

Dichas conversaciones tienen un punto en común entre el público, que siempre marca como externo el problema de su situación económica o personal.

Escucho conversaciones como: «Cuando gane tal partido político, las cosas cambiarán...», «Cuando gobierne tal persona, mejorará mi economía...».

Y yo me pregunto: ¿acaso es necesario tener que esperar ciertas condiciones políticas o económicas para que uno mismo mejore su situación financiera?

Cada uno de nosotros somos responsables de nuestra situación financiera. Y resulta curioso encontrarme muchos adultos que ante el dinero tienen un comportamiento totalmente infantil, de queja. Necesitamos madurar y asumir que somos adultos, que nadie va a venir a salvar nuestra situación personal, y entender lo más rápidamente posible que todo depende de lo que hagamos, cómo lo hagamos y, en definitiva, depende de las ganas que tengamos de tener un éxito tan fuerte que eclipse la mediocridad que nos rodea.

Aquellos que se quejan de su situación actual argumentando que «el resto» son los culpables, pero nunca ellos mismos, son los mismos que se quejan cuando hay un crecimiento económico. Y es aquí donde dejo mi reflexión: ¿de quién es realmente la culpa?

Las personas que progresan financieramente no dependen de la situación económica o de quien gobierne, porque eso no influye para atraer el capital. Para esto solo hace falta conocer las reglas del dinero. Quienes las conocen generan dinero en TODAS las situaciones económicas y políticas en las que pueda encontrarse el país.

Sin embargo, quienes desconocen las leyes del dinero serán carne de cañón tras cada crisis (que, por cierto, son cíclicas y necesarias para ajustar la economía, además de creadoras de oportunidades de inversión).

Desde mi punto de vista, de vez en cuando muchas personas me niegan esta evidencia de la responsabilidad financiera de cada uno, pero es curioso ver cómo aquellas personas que reconocen la responsabilidad de su propia situación financiera tienen una mayor estabilidad e ingresos que aquellos que siguen quejándose sin querer admitir que nadie vendrá a salvarlos y que piensan que su situación cambiará por arte de magia.

Todos tenemos en nuestra mente una idea que puede llevarnos al éxito financiero, tan solo es necesario tener lo que hay que tener y ponernos a ello, haciendo oídos sordos a la sociedad que nos rodea, que seguirá inmersa en esa «gran mentira» de que nuestra economía depende del Estado.

El 1 % de la población tiene el 99 % de la riqueza mundial, mientras el resto seguirá pensando y actuando de la misma forma que lleva haciéndolo años y años.

Ahora le pregunto: ¿vamos a seguir creyéndonos la gran mentira o aprenderemos las reglas del dinero y pasaremos a ser parte de ese 1 %?

## 18. | Fin del camino

«Si estás ausente durante mi lucha, no intentes estar presente durante mis éxitos.»

WILL SMITH

Estimado lector, después de todos los capítulos que llevamos juntos, finalizo aquí este libro sobre la educación financiera para padres e hijos. Ha sido un auténtico placer poder compartir juntos conocimientos, enseñanzas e ideas que fomentan la cultura financiera.

Creo y espero firmemente que esto sea solo el inicio de una gran divulgación económica entre aquellas personas que nos rodean, y que pueda transmitir así las experiencias que me llevaron a convertir el dinero en un medio para una vida mejor y nunca en un problema, como nos lo hace ver nuestra sociedad.

¡Aquí termina mi tercer libro, pero no su aprendizaje! Le cedo el turno ahora para que pueda transmitir a sus familiares e hijos todos los conocimientos adquiridos que considere interesantes. A través de ellos, verá cómo su entorno acabará por aplicar pequeños hábitos económicamente saludables, y cómo dichos cambios supondrán una gran mejora financiera en sus vidas.

Tal como mencioné en el inicio de este libro, en cada publicación que saco al mercado busco llegar a una meta propuesta, que consiste en cubrir una necesidad de transmitir un determinado tipo de conocimiento financiero. Sin embargo, en este libro, al ir destinado a padres e hijos, ese objetivo cobra un interés especial. Sé perfectamente la importancia que puede suponer para muchas familias esa ayuda que puedo transmitirles.

Por lo tanto, si está leyendo estas palabras, es síntoma de que una vez más conseguí el objetivo propuesto de poner mi granito de arena para acercar la cultura y la educación financiera a todo aquel que desee aprender.

Mi más sincera enhorabuena por la decisión que ha tomado al comprar, leer y –ahora– transmitir estos conocimientos.

¡Entre todos conseguiremos una mejor educación financiera para este país!

## Agradecimientos |

Quiero agradecer este libro a mis padres, hermanos, abuelos, tíos y a toda mi familia y a las personas que quiero. A todos vosotros, ¡muchísimas gracias!, ¡de verdad!

Os agradezco enormemente el esfuerzo que hacéis a diario por escuchar, opinar y aconsejar sobre todos mis proyectos, inquietudes y metas.

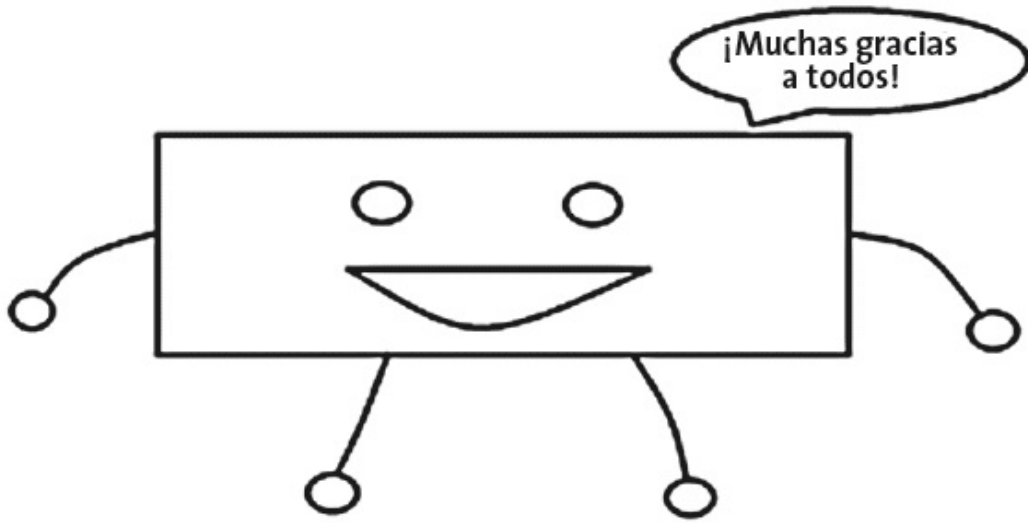
No solo sois una parte importante en todos mis éxitos, sino que formáis parte fundamental y sois un apoyo necesario para una motivación para seguir adelante y cumplir todos mis sueños.

Os dedico este libro porque en parte es fruto de vuestro apoyo incondicional y, aunque no pueda compararse en absoluto con todo lo que me aportáis, es otra forma de agradecer vuestra confianza en mí.

También tengo que destacar a mis maravillosos perros, *Tule* y *Lenny*, que son ejemplo de lealtad y alegría diaria, así como a *Kuki*; siempre fuiste un ejemplo de perseverancia, alegría y amor.

Y, por supuesto, quiero agradecerle a usted, lector, la confianza depositada en mí y en este libro, así como a mis seguidores de redes sociales, mis alumnos y los asistentes a mis conferencias.

No quisiera finalizar sin destacar un dibujo especial, *El ladrillo demonio*, creado durante mi infancia en un cómic. Ahora, veinte años después, puedo compartirlo con todos vosotros en este libro. ¡Nunca perdáis la perseverancia ni la constancia!



1. Disponible en Rosalía Sánchez (2014), «El BCE baja los tipos de interés al 0,05 % por el riesgo de deflación», *El Mundo*, 4 de septiembre.

Si desean seguir mis cuentas de redes sociales, en las que comparto cada semana entrevistas en la televisión, la radio y la prensa, así como operaciones de la bolsa o reflexiones sobre el dinero con el objetivo de que mis seguidores puedan también compartir sus opiniones conmigo y crear así una gran comunidad de cultura económica, le dejo a continuación las páginas donde podrá encontrarme:

Facebook:

[\*\*Alberto Chan Aneiros\*\*](#)

Twitter:

[\*\*@aneiroschan\*\*](#)

Instagram:

[\*\*alberto.chananeiros\*\*](#)

Correo electrónico:

[\*\*ganedineroenbolsa@hotmail.com\*\*](mailto:ganedineroenbolsa@hotmail.com)



Su opinión es importante.  
En futuras ediciones, estaremos encantados de recoger sus comentarios sobre  
este libro.

Por favor, háganoslos llegar a través de nuestra web:

[www.plataformaeditorial.com](http://www.plataformaeditorial.com)

Plataforma  
Empresa

# NAVEGAR entre icebergs

Aprendizajes del Titanic  
aplicados al liderazgo

Juan M. Serrano



Cuando las lecciones de marketing y liderazgo  
se convierten en una enseñanza personal y esencial

# Navegar entre icebergs

Serrano, Juan M.

9788417114794

232 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Cuando las lecciones de marketing y liderazgo se convierten en una enseñanza personal y esencial¿En qué se parecen un barco y una empresa?Este no es un libro sobre el Titanic. Juan M. Serrano, reconocido conferenciante, se vale en estas páginas del caso del famoso naufragio con el fin de ofrecer valiosos consejos prácticos a las empresas y explicar los peligros del exceso de confianza. Es decir, los peligros de titanizarse.Dirigido a todo tipo de empresas, Navegar entre icebergs analiza en profundidad hasta los más pequeños errores que llevaron al hundimiento del transatlántico británico y que, asimilados al caso de las empresas, demuestran que descuidar los detalles puede tener consecuencias negativas tanto a mediano como a corto plazo.El libro incluye 21 principios para superar los retos de las organizaciones centradas en el cliente, ingeniosamente rescatados de situaciones ocurridas en el naufragio, con el fin de gestionar adecuadamente y mantener a flote una empresa."El profesor Serrano ofrece un fascinante recorrido por los cimientos del buen marketing." Prof. Dr. Rudy Moenaert, Prof. in Strategic Marketing. Academic Director Master Marketing TIAS School Business & Society. Autor de Marketing Strategy & Organization"Navegar entre icebergs trae energía positiva, provoca autorreflexión y tiene algo para todos: los que ya están navegando y los que están a punto de zarpar." Antony Hung, Chief Executive Officer Santander Asia Pacific"Juan Serrano representa lo mejor que una escuela de negocios puede ofrecer: sabiduría, profesionalidad y amabilidad." Prof. Dr. Danica Purg,

presidenta y decana de IEDC Bled School of Management"Este libro se convertirá en toda una referencia y en un tratado sobre la relación con clientes." Rami Aboukhair, consejero delegado de Santander España"Juan Serrano nos aporta numerosos aprendizajes de vital importancia para el liderazgo del siglo xxi." Yves Chapot, Michelin Group-Executive Vice-President. Miembro del Group Exec. Committee"Para mí el caso Titanic tiene mucho más de aprendizaje como persona que como profesional." Miguel Martín Casey, Director of BBVA Global Wealth Coordination & Non Financial Solutions"Hoy todos nuestros managers utilizan el caso Titanic de Serrano como manual del buen navegante." Fausto Casetta, director general de Euromaster España"Juan es una bendición para las empresas y las personas que realmente quieren entender lo que significa servir a otros." Philippe Saussol, Assoc. Director Executive Education, IESE B. School. Dir. France, Havard Virtuous Leadership Inst.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

# El cerebro del niño explicado a los padres

Dr. Álvaro Bilbao  
Autor de *Cuida tu cerebro*

Plataforma  
Actual



**Cómo ayudar a tu hijo a desarrollar su potencial intelectual y emocional**

# El cerebro del niño explicado a los padres

Bilbao, Álvaro

9788416429578

296 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Cómo ayudar a tu hijo a desarrollar su potencial intelectual y emocional. Durante los seis primeros años de vida el cerebro infantil tiene un potencial que no volverá a tener. Esto no quiere decir que debemos intentar convertir a los niños en pequeños genios, porque además de resultar imposible, un cerebro que se desarrolla bajo presión puede perder por el camino parte de su esencia. Este libro es un manual práctico que sintetiza los conocimientos que la neurociencia ofrece a los padres y educadores, con el fin de que puedan ayudar a los niños a alcanzar un desarrollo intelectual y emocional pleno. "Indispensable. Una herramienta fundamental para que los padres conozcan y fomenten un desarrollo cerebral equilibrado y para que los profesionales apoyemos nuestra labor de asesoramiento parental." LUCÍA ZUMÁRRAGA, neuropsicóloga infantil, directora de NeuroPed "Imprescindible. Un libro que ayuda a entender a nuestros hijos y proporciona herramientas prácticas para guiarnos en el gran reto de ser padres. Todo con una gran base científica pero explicado de forma amena y accesible." ISHTAR ESPEJO, directora de la Fundación Aladina y madre de dos niños "Un libro claro, profundo y entrañable que todos los adultos deberían leer." JAVIER ORTIGOSA PEROCHENA, psicoterapeuta y fundador del Instituto de Interacción "100% recomendable. El mejor regalo que un padre puede hacer a sus hijos." ANA AZKOITIA, psicopedagoga, maestra y madre de dos niñas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

# Reinventarse

Tu segunda oportunidad

Dr. Mario Alonso Puig



**21<sup>a</sup>**  
edición ampliada

---

Traducido a 13 idiomas  
Más de 100.000  
ejemplares vendidos  
en España

¿Qué te atreverías a hacer si supieras  
que no puedes fallar?



# Reinventarse

Alonso Puig, Dr. Mario

9788415577744

192 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

El Dr. Mario Alonso Puig nos ofrece un mapa con el que conocernos mejor a nosotros mismos. Poco a poco irá desvelando el secreto de cómo las personas creamos los ojos a través de los cuales observamos y percibimos el mundo.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

# Vivir la vida con sentido

Actitudes para vivir con  
pasión y entusiasmo

**Victor Küppers**



Solo se vive una vez, pero una vez es  
suficiente si se hace bien

# Vivir la vida con sentido

Küppers, Victor

9788415750109

246 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

Este libro pretende hacerte pensar, de forma amena y clara, para ordenar ideas, para priorizar, para ayudarte a tomar decisiones. Con un enfoque muy sencillo, cercano y práctico, este libro te quiere hacer reflexionar sobre la importancia de vivir una vida con sentido. Valoramos a las personas por su manera de ser, por sus actitudes, no por sus conocimientos, sus títulos o su experiencia. Todas las personas fantásticas tienen una manera de ser fantástica, y todas las personas mediocres tienen una manera de ser mediocre. No nos aprecian por lo que tenemos, nos aprecian por cómo somos. Vivir la vida con sentido te ayudará a darte cuenta de que lo más importante en la vida es que lo más importante sea lo más importante, de la necesidad de centrarnos en luchar y no en llorar, de hacer y no de quejarte, de cómo desarrollar la alegría y el entusiasmo, de recuperar valores como la amabilidad, el agradecimiento, la generosidad, la perseverancia o la integridad. En definitiva, un libro sobre valores, virtudes y actitudes para ir por la vida, porque ser grande es una manera de ser.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

# VENDER COMO CRACKS

Técnicas prácticas y eficaces  
que no utilizan los merluzos

Plataforma  
Actual



**Victor Küppers**

*Autor de *Vivir la vida con sentido**

**Para vender, o enamoras o eres barato**

# Vender como cracks

Küppers, Victor

9788417002565

208 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

La venta es una profesión maravillosa, absolutamente fantástica. Difícil, complicada, con frustraciones, solitaria, pero llena también de alegrías y satisfacciones que compensan sobradamente esa parte menos bonita. Este libro intenta ayudar a motivar, a ilusionar, a disfrutar con el trabajo comercial. Es un ámbito en el que hay dos tipos de profesionales: los cracks y los chusqueros; los que tienen metodología, los que se preparan, los que se preocupan por ayudar a sus clientes, por un lado, y los maleantes, los colocadores y los enchufadores, por otro. He pretendido escribir un libro que sea muy práctico, útil, aplicable, simple, nada complejo y con un poco de humor, y explico sin guardarme nada todas aquellas técnicas y metodologías de venta que he visto que funcionan, que dan resultado. No es un libro teórico ni con filosofadas, es un libro que va al grano, que pretende darte ideas que puedas utilizar inmediatamente. Ideas que están ordenadas fase a fase, paso a paso.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

# Índice

Portada	4
Créditos	5
Índice	6
Prólogo de José Luis Gómez Mosquera	8
Introducción	10
1. El dinero	15
Dinero y avaricia	18
Dinero y honestidad	19
2. El ahorro y la inversión	20
El ahorro	21
La inversión	24
3. Rentabilidad, riesgo y liquidez	26
4. Activo y pasivo	34
El punto de partida no es excusa	37
Pasivos que se convierten en activos	40
5. Tipos de ingresos	42
Existen múltiples tipos de ingresos distintos al salario	43
Una reunión muy fructífera con el señor Ram Bhavnani	44
Ingresos activos e ingresos pasivos	46
Ingresos pasivos a nuestro alcance	48
6. Deudas buenas y deudas malas	52
La impulsividad de las deudas rápidas	55
Tipos de deudas	56
7. Tarjetas de crédito y de débito	59
El problema invisible del crédito	60
El uso de las tarjetas de débito	62
El ciclo de la pobreza a base de «falsa riqueza»...	63
Aeropuertos, el mercadillo de las tarjetas de crédito	64
Dinero electrónico y dinero en efectivo	65
8. Los gastos (obligatorios y superfluos)	67
¿Cuánto vale un mes de su vida?	69

¿Debo reducir al máximo mis gastos?	71
9. Productos financieros (buenos y malos)	72
El vencimiento de un producto no es más que el tiempo que dura la inversión	75
Tipos de productos en el mercado	76
10. La prima de riesgo	79
La prima de riesgo, indicador de confianza	81
11. Ciclos económicos (tipos de interés y BCE)	83
¿Y qué ocurre si la inflación crece por encima del 2 %?	85
¿Y qué ocurre si los precios no crecen, sino que decrecen?	86
¿La caída de precios (deflación) es mala?	88
Los ciclos económicos y los tipos de interés	90
Los tipos de interés y las hipotecas	94
12. Desarrolle el carácter emprendedor de sus hijos	97
Desarrollo del emprendimiento	100
Limonada a la americana	101
Necesito este juguete y vale tanto...	103
Facebook, Twitter, Instagram...	105
13. Las siete frases de la educación financiera	107
14. Diez ideas de negocio que no necesitan capital	114
15. Reflexiones de un bróker (I)	123
¡¡¡La mayoría prefiere ser pobre!!!	124
¡La suerte no existe, la suerte se crea!	126
16. Reflexiones de un bróker (II)	127
17. Reflexiones de un bróker (III)	129
18. Fin del camino	131
Agradecimientos	133
Notas	135
Colofón	137