

PSP S.A.



Professional Services Provider S.A.

www.psp-sa.com

Programa de Formación de Inversores (PFI)

www.programafinanciero.com



**Curso Introductorio (gratuito)
de Formación de Inversores.**

Módulo II: “*Cuatro personas inteligentes...*”

Módulo II: “*Cuatro personas inteligentes...*”

En el Módulo anterior vimos -con la historia del granjero y el hacha- lo que son las actitudes más comunes de la gente frente al dinero...

... o bien **nunca se deciden a EMPEZAR...**

... o bien, el día que se deciden a hacerlo, **quieren cortar todo de un solo golpe...**

De más esta decirle que RARA VEZ se tala un árbol de un solo golpe y **RARA VEZ "el gran negocio" mágico y salvador, resulta exitoso.**

Aprender a invertir implica seguir **REGLAS SENCILLAS**,
con un **CAMINO CLARO**,
METAS DEFINIDAS y
de un **MODO CONSTANTE**.

Lo que no nos han dicho es que la **ACUMULACIÓN** de estas acciones sencillas, al cabo de cierto tiempo van produciendo resultados formidables.

Quizás vistas estas acciones en el corto plazo pueden parecer insignificantes, pero su verdadero valor está **en el METODO seguido y en la META que se pretende alcanzar.**

Si ha leído el **PLAN FINANCIERO**, sabrá que sólo tiene que preocuparse de cumplir la **META** que se corresponde a cada **ETAPA**. Solo eso.

La acumulación de los resultados y el aumento en la complejidad y volumen de los negocios que encara es lo que lo lleva al resultado final (y que no es otro que "*sus ingresos pasivos sean mayores que sus gastos*").

Le voy a contar ahora cuatro casos reales resultados del "**Programa de Formación de Inversores**" que estamos llevando adelante, que me llenan de orgullo por varias causas.

- La primera y principal es porque en uno de los casos los protagonistas son mis propios hijos.
- La siguiente es que **TODAS** estas personas, hace apenas 6 meses se consideraban incapaces de realizar algo financieramente más complicado que comprar un paquete de pastillas en un kiosco.
Hoy analizan el riesgo de las inversiones, calculan rentabilidades y toman decisiones con una inteligencia y sabiduría que sorprende a los expertos.
- Finalmente porque ninguna de estas operaciones es "*mágica*"... **cualquiera puede hacer lo mismo !!**, no se trata de sofisticados inversores con una Maestría en Finanzas y que hacen complicados análisis que solo los magos entienden... **son sólo gente COMUN haciendo cosas EXTRAORDINARIAS.**

Se va a sorprender al enterarse de que **CADA DÍA pasan frente a Usted CIENTOS de estas oportunidades** -y muchas otras mejores aun-, pero que **Usted NO LAS ESTA APROVECHANDO** porque aun no se decidió a "*tomar el hacha*" y salir al campo a cortar sus árboles.

Dicen que los ejemplos suelen ser los estímulos más poderosos... veamos si estos consiguen motivarlo a fuerza de sencillez y cotidianeidad. La "*magia*" está más cerca suyo de lo cree !!

- CASO UNO: *Este alfajor es una porquería !!*

Empiezo por explicarle -ya que no se conocen o consumen en todos los países- que "alfajor" es una galleta doble con un relleno en su interior y todo ello cubierto de chocolate.

Es una golosina muy común en Argentina y los chicos en los colegios, suelen comprar durante los recreos una gaseosa y un alfajor.

No es una comida "buena" como alimento -es una golosina-, pero resulta sabrosa, el azúcar que contiene -junto a la gaseosa- les da un "tirón" de energía a media mañana para terminar el colegio y es relativamente barata y esta al alcance de la mayoría.

Con \$ 2 (de los argentinos) o poco más, un chico se compra un alfajor y una gaseosa en los kioscos que están dentro de los colegios o en sus alrededores.

El punto es que en Argentina existen decenas de marcas (y calidades) en los alfajores. Los hay desde los muy económicos (que uno se pregunta con que los harán para poder venderlos a ese precio), pasando por los mas sofisticados y exquisitos (y caros obviamente).

Como no podía ser de otro modo, el encargado del kiosco en el colegio al que concurren mis hijos compraba **los alfajores mas baratos** que encontraba para maximizar su ganancia...

Total !, los "clientes" están cautivos y los tiene en cada recreo.

Todos los chicos estaban cansados y asqueados de los horripilantes alfajores que tenían disponibles en el kiosco, muchos preferían comprar otras galletas o conformarse con meros bizcochos antes de comprar esas porquerías. El único que no se enteraba del pésimo resultado de su decisión era el encargado del Kiosco !!

Hasta hace un año atrás mis hijos hubiesen padecido esta circunstancia como cualquiera... sufriendo "el mal" de los alfajores asquerosos en el Kiosco del colegio sin ver ninguna oportunidad en ello.

Pero, si ha leído la historia sabrá que este Programa empezó justamente para ENTRENAR a mis hijos en el "*arte y ciencia*" de la inversión y eso les ha abierto la cabeza a entender como funcionan las oportunidades.

El mérito es de mi hijo menor (14), pese a que el rol de "negociador" en esta historia, luego correspondió a mi hijo mayor (17).

Cierto día en que le tocó la "desgracia" de acompañarme a hacer las compras en el supermercado, lo note muy ocupado tomando nota del precio de los alfajores. No le di importancia al detalle, hasta que los encontré a ambos en la mesa, con papeles y una calculadora.

Mi sorpresa fue mayúscula cuando una semana después me PIDEN ELLOS que los lleve a un supermercado mayorista a hacer unas compras !!, hice de chofer y vi como compraban 6 cajas de diferentes alfajores con su propio dinero. Luego, los caros cartuchos de tinta de mi impresora sufrieron un ataque durante la confección de varios e interesantes carteles con ingeniosas ofertas y presentaciones de alfajores.

Le daré la versión corta de la historia... mis hijos habían hablado con el encargado del kiosco (que tiene el monopolio en el colegio) y le propusieron un negocio sencillo... ellos pondrían los alfajores y el los vendería.

El kiosquero no tendría que poner un solo centavo de su bolsillo, pero se llevaría el 50% de la utilidad sobre cada tipo de alfajor.

Creo que lo tomaron de sorpresa y fue por eso que el tipo accedió.

Durante una semana experimentaron con 7 u 8 marcas y tipos diferentes hasta detectar los 4 que tenían mayor demanda y en las dos semanas siguientes se concentraron solo en estos.

Dado que es un colegio al que concurren mas de 1000 alumnos y al menos en el recreo más largo todos consumen algo en el kiosco, en los pocos días de clase que duró esta experiencia se vendieron unos cuantos miles de alfajores y **su ganancia final fue de \$ 1.600** aproximadamente (y otro tanto se llevó el kiosquero sin poner un centavo de su bolsillo).

Su inversión inicial -plenamente recuperada- **fue de apenas \$ 200**

Traducido a rentabilidades, **lograron el 800% sobre el capital invertido** en las pocas semanas que alcanzó a durar el experimento (lo empezaron casi al finalizar sus clases).

- Desde ya que es seguro que ese kiosquero no querrá "*socios financieros*" y este año hará el negocio por su cuenta !!

Pero tanto el como mis hijos aprendieron cada uno una valiosa lección.

El kiosquero recibió "clases" de mercadotecnia de dos chicos de 14 y 17 años... mis hijos **aprendieron a convertir una queja colectiva en el 800% de rentabilidad sobre el capital invertido.**

(no cuento el precio de la gasolina en los viajes al supermercado a comprar los alfajores, ni el costo de mis cartuchos de tinta porque eso "lo pone mi papá" y no entra en el calculo de rentabilidad de mis hijos)

De todos modos yo NUNCA hice en mi vida un negocio con el 800% de rentabilidad en semanas y MENOS QUE MENOS a los 14 años (a esa edad si mal no recuerdo, solo sabia andar en bicicleta)

Si alguien es capaz del ganar el 800% a los 14 años, no dudo que la vida le será fácil en el futuro.

- Anote: "Ganar dinero no es tan difícil como parece, cuando uno tiene los ojos abiertos".

- CASO DOS: 9.000 euros en "trapos" !!

Adela es una maja sevillana que participa en el Programa. No nos ha dicho su edad en concreto pero suponemos que debe andar por abajo de los 30 años, su forma de expresarse tiene la gracia y el gracejo de los andaluces.

Si no me equivoco es empleada en los Tribunales o en un Bufete Jurídico de Sevilla (España).

Lo cierto es que Adela, allí por Agosto de 2004 se decidió a probar con esto "*de las inversiones*" y separó su fondo de 1.000 euros para ver en que lo invertía.

Como ocurre en el 80% de los casos **la oportunidad la tenia más cerca de lo que pensaba...** una de sus amigas de siempre tenia una pequeña boutique y compraba algunas prendas en ciertas fábricas de Portugal que tenían estupendos precios. Cada tanto viajaba, hacía una compra que traía en su vehículo y vendía esas prendas en su negocio.

Adela sabia esto desde hacía años, sin embargo NUNCA había sido "inversora"... obligada a la disciplina de buscar un rendimiento para su fondo de inversión, se le ocurrió la idea de ofrecerle a su amiga un refuerzo en los fondos con los que compraba ropa en sus viajes.

Feliz de sumar capital en sus compras la amiga aceptó.

Puesta en la carrera Adela tuvo la idea de organizar un "mini-desfile" con la ropa que traían para otras amigas y colegas de Sevilla.

La técnica de los "mini-desfiles" fue un éxito y ya para Noviembre de 2004 Adela había convertido su inversión inicial en 9.000 euros, pero además se había convertido en socia de su amiga.

Hoy ya esta buscando otras opciones de inversión para su capital "libre" (9000 euros) y es socia de una boutique en la que tiene una participación que le produce un ingreso pasivo cada mes.

En **apenas cuatro meses obtuvo una utilidad del 900%** y me resulta difícil valuar a cuanto asciende su participación en el negocio al que la han incorporado y que puede ser de varios miles de euros adicionales.

- Ahhh... pero así es fácil !! (podrá decir Usted)... si uno tiene un amigo con un negocio rentable, cualquiera gana dinero !!

- *Esta seguro ?*

Sabe CUANTA GENTE tiene DECENAS DE AMIGOS con estupendos negocios y **JAMAS se puso a pensar como hacer una inversión sencilla, clara y honesta con ellos ?**

La propia Adela hasta Agosto de 2004 lo UNICO que había hecho en su vida era cobrar su sueldo... jamás había ganado un centavo que no viniese de la planilla de pagos. Con ese empuje tan particular que tienen las mujeres, no dudo que Adela terminará el 2005 con 20.000 euros y en el 2006 tendrá quizás 50.000 y... cuando menos nos demos cuenta Adela vivirá del resultado de sus inversiones.

Somos pocos los que podemos decir lo mismo de nuestras finanzas.

- Para su Registro: "Hasta que uno no se decide a empezar, NO PUEDE HACER NEGOCIOS".

- CASO TRES: Botellas viejas !!

Este caso no vale tanto por los montos involucrados o por los porcentajes de utilidad, sino mas bien porque demuestra la importancia **DE LA BUENA COMPAÑIA !!**

En el Foro de inversores un participante comentó que había hecho un pequeño negocio al encontrar un sifón antiguo.

Para los que no los conocen los sifones son envases para el agua gasificada que tienen una cabeza metálica con una palanca. Al jalar de la palanca sale el agua con gas (soda). Actualmente son de plástico, pero antiguamente eran de vidrio.

Como los sifones existen desde fines del S XIX, se ha puesto de moda entre los decoradores (principalmente de bares o pubs) utilizar los modelos más viejos, ya que, décadas atrás, los sifones se construían con gruesos vidrios -generalmente de color verde- y poseían cabezas de plomo o aleación muy llamativas. Incluso hay gente que los colecciona.

En los negocios de anticuarios de las grandes ciudades, los sifones viejos se venden en cifras que oscilan entre **\$ 30 a \$ 150** (pesos de Argentina) según su antigüedad, belleza y estado de conservación.

Lo que había comentado este participante era que en las pequeñas ciudades solía haber una gran cantidad de sifones viejos abandonados.

Isastre (tal el apodo en el Foro de Inversores, la "L" es de Luis) -un participante que vive en la ciudad de San Juan-, al leer este comentario se dio cuenta de que su abuelo había tenido una fabrica de soda !!

Se fue a visitarlo y gracias a sus comentarios y recuerdos dio con un tipo que tiene un corralón de cosas viejas... revolviendo se encontró con 20 sifones antiguos (de los cuales 2 eran de la fábrica de su abuelo !!)

Compró el lote a razón de **\$ 5 cada uno**, se guardó los dos envases de la fábrica de su abuelo por razones sentimentales y los otros 18 sifones los puso a la venta en un anticuario de su ciudad por **\$ 35 cada uno**.

El anticuario tomo la consignación cobrando \$ 5 de cada sifón vendido y Isastre **obtuvo \$ 30 por cada sifón**.

Dado que tuvo que pagar \$ 5 al comprarlos, su ganancia efectiva por unidad fue de **\$ 25** (traducido en porcentajes **ganó un 500%**).

La operación fue mínima -solo 18 sifones- y seguramente si los hubiese comercializado en Buenos Aires o Santiago de Chile le hubiese sacado el doble o triple a sus antiguos sifones.

Pero, lo importante de esta historia es que Isastre, pese a que su propio abuelo había fabricado soda, JAMAS se le hubiese ocurrido pensar en vender los sifones viejos si no hubiese leído el comentario de otro "inversor" en el Foro.

- La moraleja de esta historia es: "Si quiere ganar dinero JUNTESE CON LA GENTE QUE ESTA PENSANDO EN GANAR DINERO... los datos, historias, anécdotas e información que intercambian entre ellos SIEMPRE le darán buenas ideas que podrá aprovechar en su propio beneficio".

- CASO CUATRO: Hay inversores que invierten en los inversores !!

Esta es quizás la historia mas emocionante de todas y en parte porque casi le cuesta a su protagonista que lo echen de su casa !!

D_Russo (la "D" es de Daniel) es un joven de poco mas de 20 años de la ciudad de Mendoza. Estudia ingeniería o arquitectura en la Facultad y se decidió a mejorar su vida desde ahora ingresando al Programa para aprender a desarrollar inversiones.

Puso mucho entusiasmo en buscar oportunidades, investigó varios rubros, propuso muchas alternativas... pero uno de sus problemas era que **no tenia aún su "Fondo de Inversión"** y su familia no dispone de tanto dinero como para que su padre le diese ese dinero de su bolsillo.

En la primera etapa del Programa, un inversor experimentado participo del Foro para contestar dudas de los participantes (es un chileno que hace años vive en EE.UU. y que participo con el nickname de "Midas").

Sorprendido con el entusiasmo de D_Russo, Midas le pidió que ordenase sus ideas en relación a uno de los últimos proyectos que había sugerido.

Cierto día la mamá de D_Russo atiende el teléfono de la casa y le avisaban de Western Union (una empresa que hace transferencias internacionales de dinero) que tenían **U\$S 3.000 a nombre de Daniel** y que debía pasar a buscarlos.

Los padres, que ignoraban el tema se preocuparon mucho... como era posible que alguien enviase a su hijo **U\$S 3.000** (unos \$ 9.000, el equivalente a unos 4 sueldos del padre) ?

Al llegar de la Facultad Daniel notó que el clima en la mesa familiar era incómodo, luego de la cena el padre se lo llevo a una de las habitaciones para "*hablar cierto tema*" con él.

Preocupado, el padre le preguntó si no estaba haciendo "*algo raro*" ya que acababan de enviarle **\$ 9.000** por una transferencia y no podía entender **QUIEN y POR QUE** podía enviarle tanto dinero.

La sorpresa de Daniel fue triple !!, ni se imaginaba que Midas iba a "invertir" en él, ni se esperaba que esto le iba a producir un problema en su casa... y menos aun esperaba poder lanzar su proyecto **apenas 48 horas después de haberlo explicado !!**

Al día siguiente Midas tuvo que llamar personalmente por teléfono al padre de Daniel para explicarle **QUIEN ERA y POR QUE le enviaba tanto dinero a su hijo.**

Daniel puso en marcha su idea que consistía en financiar la instalación de equipos de gas en los vehículos remises en uno de los suburbios de la ciudad de Mendoza y al cabo de un ciclo de inversión de 3 años -actualmente en ejecución-, devolverá el capital a Midas con una formidable ganancia.

Apalancando la inversión inicial en sucesivas financiaciones Daniel durante 2 años financiará la instalación de los equipos de gas y durante el 3er año recuperara las cuotas para devolver la inversión y su ganancia a Midas.

El pasara de **\$ 0 a \$ 30.000** (unos **U\$S 10.000**) y eso luego de devolver a Midas **U\$S 5.000**. (el aporte inicial y una ganancia)

Midas se ha reído un rato con la anécdota y reviviendo sus épocas de "inversor de riesgo" y Daniel aprendió **que las buenas ideas siempre encuentran financiamiento !!**

- Y si Daniel -como esperamos todos en el Foro- se recibe el año próximo, se habrá convertido en el primer miembro de su familia en tener un título universitario y el primero **en recibir INVERSIONES EXTRANJERAS !!**

De mas esta decir que en su casa lo tienen por una especie de "gurú" y sus amigos y vecinos vienen a pedirle consejo sobre su dinero.

- Hay una poderosa moraleja en esta historia: "*El mejor modo de encontrar gente que invierta en las ideas de uno es juntarse con los que TIENEN dinero para INVERTIR*"

- CUATRO CASOS DIFERENTES, UN MISMO CAMINO...

En el primer módulo veíamos que los troncos, por gruesos que sean, **pueden cortarse con muchos "golpes inteligentes"**.

Hoy le muestro el caso de cuatro personas que no se han hecho ricas "AUN", pero que están aprendiendo a dar los golpes correctos.

Ni mis hijos con su primera experiencia de **\$ 1.600 en semanas**, ni Adela con sus **9.000 euros y un negocio en pocos meses**, ni Isastre con sus **\$ 500 de 18 sifones de soda en dos semanas**, ni Daniel Russo con **U\$S 10.000 al cabo de dos años** pueden decir que ya sean "ricos".

Pero TODOS ELLOS tienen un mensaje poderoso para darnos...

- 1) Donde muchos sufrimos "problemas" **hasta un niño de 14 años puede encontrar oportunidades** si está pensando del modo correcto.
- 2) Muchas de las oportunidades **las tenemos MAS CERCA** de lo que pensamos.
- 3) Juntarnos "*con la gente correcta*" nos alimentará con datos, chismes, información, anécdotas y pistas que nos servirán cada día.
- 4) **Donde está la gente que quiere invertir, está el DINERO...** y las buenas ideas y oportunidades **SIEMPRE encuentran financiamiento.**

En el próximo módulo aprenderemos **el secreto MAS IMPORTANTE** de los inversores y le garantizo que le va a gustar mucho !!

Pero primero le enviaremos un Documento (el IT-54) que es uno de los materiales que reciben los participantes del Programa de Inversores.

Este documento se llama "*Criterios de Entrada y Salida en las Inversiones*".

Lo va a disfrutar !!

Nota: Este documento tiene copyright (c) a favor de **PSP USA Corp** y en los términos y alcances de la Section 106 de la Copyright Act de 1976. Usted lo recibe por estar inscripto en el **Curso Introductorio de Inversores** y al sólo y único efecto de utilizarlo como material de estudio para su uso personal. NO está autorizado a su distribución o cesión a terceros –total o parcial- por ningún medio o por ninguna causa, sea ésta a título gratuito u oneroso.