

La Filosofía De Hormigas a Tiburones[®]

Una guía a la autonomía financiera personal.

Extracto del libro “De Hormigas a Tiburones[®]”

Por Gonzalo J. Suárez Prado

México, D.F., NOVIEMBRE DE 2006

**Este material se distribuye como archivo electrónico
para fines de evaluación únicamente, para uso
PERSONAL Y PRIVADO.**

Se autoriza generar una copia para efectos de respaldo.
Se autoriza la impresión de (1) UN ejemplar para facilitar
su consulta y con fines de archivo.

TODOS LOS DEMÁS DERECHOS QUEDAN RESERVADOS.

**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL
SIN EL PERMISO PREVIO DEL AUTOR.**

© Y D.R., 2005-2006

Gonzalo J. Suárez Prado

direccion@nuevosparadigmas.com

www.nuevosparadigmas.com

De Hormigas a Tiburones®

Una guía a la autonomía financiera personal.

Tabla de Contenido.

Tabla de Contenido.....	1
Agradecimientos	6
1 ¿Por qué “de Hormigas a Tiburones®”?	7
2 La vida de las hormigas	16
2.1 Hablemos de las hormigas.....	16
2.2 ¿Tiene sentido su vida?.....	18
2.3 Nosotros, las hormigas mexicanas.....	18
2.4 El futuro del hormiguero.....	21
2.5 La riqueza también puede aprenderse.....	21
3 Historia de un tiburón	23
3.1 Por qué el tiburón.....	23
3.2 Alfredo Harp	24
3.3 No es el único	27
4 Esa fallida educación	30
4.1 ¿Por qué educar?.....	30
4.2 Educación en pobreza.....	32
4.3 Ideas, fuente de riqueza.....	35
5 El dinero, una gran idea	38
5.1 Qué es el dinero.....	38
5.2 Pagar por el trabajo sin dinero.....	39
5.3 Cualidades del dinero.....	40
5.4 Defectos del dinero.....	42
5.5 Dinero fiduciario o dinero ‘ideado’.....	44
6 La información es poder.....	47
6.1 La información es poder.....	47
6.2 Periódicos y Noticieros	48
6.3 Tu banco como agente de información.....	49
6.4 Nadie tiene mejor información sobre ti.....	49

6.5	Mejorar tu información es mejorar tu riqueza.	51
7	La economía en México	54
7.1	Qué es la economía.....	54
7.2	Breve historia económica de México.....	56
7.2.1	México prehispánico	56
7.2.2	La Colonia Española.....	57
7.2.3	México Independiente	58
7.2.4	El Porfiriato	59
7.2.5	México Revolucionario	60
7.2.6	México Contemporáneo.....	62
7.3	México hoy: diagnostico y perspectivas.	62
8	El flujo de efectivo.....	66
8.1	Definiciones básicas	66
8.2	El flujo de efectivo.....	66
8.3	Analizando el flujo de efectivo	70
8.4	Usando el flujo de efectivo	71
9	Los ingresos en tu flujo de efectivo.....	74
9.1	Qué son los ingresos, a detalle.....	74
9.2	Dos tipos de ingresos.....	75
9.3	Dos frecuencias de ingresos.....	75
9.4	Las fuentes de los ingresos.	78
10	Múltiples flujos de ingreso	82
10.1	“Rico: tener más dinero del que puedes gastar”.....	82
10.2	Bienes Raíces	83
10.3	Negocios Propios	84
10.4	Negocios Franquiciados	84
10.5	Acciones	85
10.6	Valores	86
10.7	Patentes y marcas.....	86
10.8	Productos Intelectuales.....	87
10.9	Asociaciones	87
10.10	Herencias	88
10.11	Participaciones	88
10.12	Amplíalos.....	88

10.13	Muy cierta...	89
11	Acciones y Valores	90
11.1	Lucrativos mercados de miedo.	90
11.2	Acciones	90
11.3	La Bolsa de Valores	92
11.4	Valores	93
11.5	AFORES	95
11.6	Fallas en los mercados.	96
11.7	Considéralos.	97
12	Inversión en bienes raíces	99
12.1	Qué son los bienes raíces.	99
12.2	Tener una adecuada administración.	100
12.3	Instituciones que participan en este Mercado.	101
12.4	Los impuestos.	104
12.5	La herencia.	104
12.6	Consideraciones Finales.	105
13	Negocios propios o franquicias	107
13.1	El gran sueño	107
13.2	TU negocio	108
13.3	Trucos de administración	109
13.4	La franquicia	111
13.5	Negocios pequeños.	113
13.6	Negocios medianos	113
13.7	Los socios	113
13.8	Ventajas extras	114
13.9	A tu alcance.	114
14	Los gastos en tu flujo de efectivo	116
14.1	La segunda mitad del flujo.	116
14.2	Registrando los Gastos	117
14.3	Gastos regulares	118
14.4	Gastos extraordinarios.	118
14.5	Importancia del gasto	119
14.6	Cómo determinar los gastos.	119
14.7	Cuantificar el gasto.	120

14.8	Los impuestos como flujo de gasto.....	121
14.9	Gastos no efectuados.....	121
15	¡Va de compras!	123
15.1	Salir de compras.....	123
15.2	Algunos tipos de tiendas	123
15.2.1	El ‘ <i>tianguis</i> ’.....	123
15.2.2	El mercado	124
15.2.3	El supermercado	124
15.2.4	La Boutique	125
15.2.5	El Centro Comercial o <i>Mall</i>	125
15.2.6	La bodega u ‘ <i>outlet</i> ’.....	127
15.2.7	Otros formatos.....	127
15.3	Cómo comprar.....	128
15.4	Información es la clave	130
16	Cada centavo cuenta.....	132
16.1	Útiles hábitos de hormigas.....	132
16.2	Hábitos de formación de riqueza.....	135
16.3	Comprar con ideales.....	137
17	El manejo de tu crédito	139
17.1	Qué es el crédito.....	139
17.2	Tipos de crédito a tu alcance.....	141
17.3	Uso adecuado del crédito.....	143
18	Tu Balance General	146
18.1	Cuánto tienes, cuánto vales.....	146
18.2	El Balance General	146
18.3	El formato del Balance General.....	148
18.4	Un nuevo enfoque.....	148
18.5	La reexpresión del balance general	151
18.6	Consejos para realizarlo.....	152
18.7	Evaluación frecuente	152
18.8	Evolución frecuente	153
19	La dimensión espiritual de la riqueza.....	154
19.1	¿Por qué quieres ser rico?.....	154
19.2	Ricos en la historia.....	155

19.3	Maneras de compartir.....	156
19.4	Religión y riqueza.	157
19.5	Por qué dar.....	159
20	Visualizar, condición importante.....	161
20.1	Cómo funciona tu mente.	161
20.2	Ver, condición para hacer.....	162
20.3	Visualización en la PNL.....	164
20.4	Como te ves, me vi.....	165
21	El país del tiburón	168
21.1	De hormigas a tiburones... como país.....	168
21.2	Valores de un país de tiburones.....	169
21.3	Valores de un ciudadano del país del tiburón.....	173
21.4	Promesa de despedida.	174
	Apéndice	176
	SOBRE EL MATERIAL “DE HORMIGAS A TIBURONES®”.	178
	Bibliografía y Fuentes Consultadas.....	180
	Índice.....	184

Agradecimientos

Para Fernando Javier y Ana Sophia, deseando que les sirva como herramienta para que sean grandes y felices tiburones en un rico país de tiburones: el México de su vida adulta.

Este libro no podría haber sido completado sin la valiosa colaboración, ayuda y retroalimentación de las siguientes personas:

Alexandra M. Cossío Ruiz, Ana Sophia Cossío, Alicia Castillo, Ariel Gordon, Armando Carpinteiro, Arturo Fernández, Arturo Ocadiz, Ary Snyder, Benito Garza O.S.B. (Q.E.P.D.), Brenda Karina García, Carlos McCadden, Citlalli Guzmán, Eduardo Rábago, Félix Vélez, Fernando Javier Cossío, Gabriel García, Gabriela Castillo, Gonzalo Tomás Suárez Belmont, Héctor Prado, Ildebrando Garza O.S.B., Ivonne Iñiguez, Jahir Carpinteiro, Javier Arrambide, Jazmín Hernández, Laura Gómez del Campo, Laura Prado, Luis Treviño, Luis Soto, Luz María Silva, Manuel Márquez, Marcela Hurtado, Marcos Marín, Margarita Moreno, María Luisa Prado Anguiano, Mariana Gómez del Campo, Martha Ruiz, Mauricio G. Suárez Prado, Miguel Peraza, Miki Fujio, Modesto Frías, Mónica González, Patricia Gómez, Patricia Hernández, Roberto González-Aragón, Roberto Luna, Selma Carpinteiro, Sergio Venegas, Silvano Espíndola y Zoe Vargas, lectores y comentaristas quienes aportaron ideas a este proyecto.

Agradezco a los miembros de la familia Prado Anguiano, ascendencia y descendencia; a mis compañeros del I.T.A.M. y de Ex-ITAM, quienes aportaron ideas para el desarrollo del proyecto. A todos ellos, gracias.

De manera especial, extendiendo mi agradecimiento también, a quienes sin saberlo directamente me impulsaron a generar este trabajo aunque no conocieron directamente de este esfuerzo, agradezco a Alfredo Harp, Alberto Baillères, Carlos Slim, Miguel Ángel Dávila, Roberto González Barrera y Vicente Fox.

Particularmente agradezco a Eduardo Rábago su apoyo en el rediseño profesional y creativo de los materiales “**de Hormigas a Tiburones**®”, del que este libro forma parte, y a Alicia Castillo por su meticulosa y detallada revisión.

No se culpe a nadie más de lo que *eran* mis fallas y con gusto endoso a continuación: “Los errores y omisiones detectados son, definitivamente, responsabilidad del **lector**”. Porque si no los vio, fue el último quien falló. Y en caso contrario, ¿acaso fue su mente la que los puso ahí? Los errores y responsabilidades restantes, el autor los asume como propios.

México D.F., Verano de 2006.

M.P.P. Gonzalo Javier Suárez Prado

1 ¿Por qué “de Hormigas a Tiburones[®]”?

Verano de 2004. Estoy quebrado. A pesar de todos mis esfuerzos, no he podido evitar tocar fondo. Sin dinero, cero. Las tarjetas de crédito están hasta el tope; mi crédito personal restante es nulo. Ha sido un largo camino desde la cima. Los días de cheques gordos han quedado atrás. La gente que me conoce recientemente no cree que hace unos cuantos años pudiera haber llevado hasta 54 millones de pesos en documentos negociables en mi portafolio. Dudan también que algún día estuve parado en la cima de una pirámide de 200,000 costales de azúcar en alguna lejana bodega. Hoy que no puedo pagar ni un boleto del metro, parece distante el día en que viajé en un jet privado. Si, la cumbre se ve más lejos hoy que el viaje en crucero por Alaska. Pero sé que estuve ahí, y ahora veo claramente qué fue lo que evitó que me mantuviera ahí. Estoy quebrado. Sin dinero. Sin opciones. Sin futuro. Los niños se quedarán sin escuela, porque no tengo para pagar la colegiatura del año que inicia. Fracaso y tedio. Empeñada la pistola, sin recursos para pagar ningún medicamento para la sobredosis, paradójicamente solo la falta de dinero me mantiene lejos del suicidio. No importa, una noche cualquiera el corazón dejará de latir y mis problemas monetarios quedarán resueltos con el mismo golpe que me arrancará la vida. Quebrado, al fin.

* * *

Héctor era un excelente muchacho. Y lo era más al inicio de la década de 1980, cuando lideraba un movimiento estudiantil. Sus compañeros y amigos lo querían, lo seguían, lo respetaban. Si tomaba la tribuna, la encendía con un gran discurso de izquierda. Si, eran años de crisis en el país, pues la bonanza petrolera había quedado atrás. No sabíamos aún que un gran temblor sacudiría nuestra ciudad y las estructuras sociales. Héctor, con su incipiente calvicie, era tan solo un gran muchacho que no cesaba de soñar con una sociedad igualitaria, Cuba y Rusia eran los referentes de sus ideales. “No importan las carencias, los niños no pasan hambres”, solía decir. “Pero no tienen chicles, aunque su país produce mucha azúcar” le replicaban sus jóvenes sobrinos, a lo que él argumentaba “Por eso no se les dañan los dientes, como a Ustedes...”. La convicción en su voz y en su vida era profunda. Se trazaba grandes metas: dejó la escuela de aviación para estudiar ciencias políticas en la más importante y reconocida universidad pública de su país. Era un verdadero líder, genuino y coherente. Por eso su numerosa familia resintió mucho su expulsión de la escuela, causada por ser él uno de los ‘revoltosos’ que había convocado a la huelga. Era el primero de los quince hermanos que había podido llegar a la universidad, y ahora, separado para siempre de ese sueño, se aferró aún más a su meta máxima: mejorar la condición del pueblo mexicano.

* * *

Mi molestia ante la quiebra era grande. No podía pensar en ninguna otra cosa, excepto que no servía para nada, era un inútil y un fracasado, me repetía una y otra vez. También pensé en migrar a Canadá, pero no había manera: fracasé una vez mas en la

entrevista, pues no tenía recursos monetarios para ir como inversionista, y mi formación académica no era de interés para los oficiales de migración. No podía dejar de pensar en ese país, en lo que había visto y vivido al visitarlo algunos años antes; guardo aún el periódico del día previo a la elección presidencial mexicana del año 2000. En el *Globe and Mail* de Vancouver, presentaron un diagnóstico de la situación mexicana que mereció la plana central, con una llamada desde la portada. Me sorprendió que la gente me felicitara en el *Canada Day* que se festejaba ese 1 de julio, cuando se enteraban que yo era mexicano, ellos entendían por qué tenía ánimo festivo, aunque aquella fuera su fiesta nacional y no la mía. Y, a continuación, me preguntaban sobre lo que yo esperaba de la elección del día siguiente. “Cambiar al país, sin odio y sin violencia” respondía yo convencido, citando la frase de campaña usada seis años atrás por otro candidato, el *Maquío*. Lloré al saber el resultado de la elección la noche siguiente, pues con la fuerza de los votos habíamos hecho un país diferente para nuestros hijos; no sabía entonces que la nueva democracia me llevaría a una situación tan difícil. Quebrado, sí, pero en un país diferente al que me formó y en el que empecé a vivir. Por lo menos eso si lo habíamos logrado, y antes de lo que creía. Canadá ahora estaba lejos, aún así yo tenía una anécdota para comentar con orgullo en mi siguiente viaje. Pero éste no ha ocurrido.

Tedio, desilusión y tristeza describen mi estado de ánimo en ese verano. La empresa que he fundado no ha prosperado al ritmo esperado. En unos cuantos meses visité muchos clientes potenciales y todos quedaban convencidos tras la presentación inicial; pero facturar por los proyectos elaborados es una cosa diferente. En vez de contratarnos, algunos toman nuestras ideas, y las pasan a terceros. Otros ignoraban totalmente nuestras recomendaciones y se hunden en su fracaso absoluto pocos meses después. Lo vemos repetidamente: al no hacer equipo con nosotros, ellos también perdían. Aunque también ha habido casos dramáticos, como el proyecto aquel que fue aprobado y seguido, hasta el día en que nos fue notificado que no tendrían recursos para pagarnos, y yo de tonto no quise aceptar el pago en especie. Y aunque sigo preguntándome para que quería yo 100 descensos de los rápidos de un río. “Caray”, pienso hoy día, “de haber aceptado volverme, involuntariamente, agencia de viajes para exploradores y jóvenes que gustan de deportes extremos, por lo menos tendría algo”. Pero no acepté en ese momento y hoy me encuentro quebrado. El horror está ante mis ojos.

* * *

La primera vez que hablé con Héctor respecto del tema, él ya tenía su taller. Era su primer taller, con no más de 12 operarios. Hacía calzado. Nada especial o excesivamente elegante: pretendía llenar las modestas zapaterías de ciudades pequeñas y medianas con zapatos de buena calidad, relativamente elegantes y muy, pero muy baratos. “Zapato para la mujer popular”, decía. “Que las mujeres del pueblo puedan vestir bien. Adiós a las chanclas de plástico mal hechas”. Que al menos pudieran tener un par de zapatos de moda, para domingear o para los días de baile y fiesta. Y que no les costaran mucho, eso era fundamental. No me extrañaba preguntarle cada vez que lo veía “¿Cobraste, Pelón?” para oír su respuesta recurrente: “Nop”. Ese era nuestro saludo recurrente y cordial: siempre la misma pregunta, siempre indistinta la respuesta. “Nop”. Su madre, la Señora Antonia, le completaba *la raya* cada vez que hacía falta, lo que era muy frecuente. Acaso los hermanos sospechaban que cuando la mamá les pedía dinero para sus medicinas, ese dinero podría terminar financiando los faltantes del taller. Pues de ser así y de cualquier manera no suspendían su ayuda y aunque claro que Héctor le pagaba y la procuraba más que ningún otro de sus hijos, el pleito con los demás hermanos podía ser recurrente, sobre todo cuando este empezaba a ‘tirarles su discurso’.

Tal vez por eso aceptó hablar conmigo del tema: Una maquinaria italiana, nueva. Comprada en sociedad con otros pequeños talleres. Crear una empresa integradora. La capacidad ociosa podría venderse a otras fabricas de la zona, al tiempo que los asociados podían mejorar su calidad y reducir sus precios. Tomó la idea, si bien un poco a regañadientes, y acudió a solicitar y conseguir el crédito en el Banco Nacional de Comercio Exterior, BANCOMEXT. Pero una firma faltante evitó que lo ejerciera en diciembre de 1994. “Bueno, será en los primeros días del mes de enero”. Pero esos días nunca llegaron, no como se esperaban. La devaluación del 21 de diciembre, seguida de la renuncia del Secretario de Hacienda el día 28, hundieron todos los planes. Una última reunión en enero: todos menos él consideraron que yo era el responsable del fracaso económico de todo el país. Y explico: yo soy economista, luego entonces, colega de los responsables. Además, era yo quien los había convencido de llevar a cabo dicha idea. “¡Culpable!”, gritaban. Y no es para menos: una devaluación que teóricamente sería un ajuste de menos del 15%, terminó triplicando el valor de la divisa y reduciendo en más de 7% el valor total de la economía. Así pues, yo quedé marginado del proyecto y relativamente alejado de Héctor. No por rencores o molestias de su parte, sino por miedo a sus socios, quienes incluso amenazaron con matarme. Al final él los convenció de que yo no era culpable de lo sucedido, y que, en última instancia “no se había ejercido el crédito, y por lo tanto, no había problema”. Pero la confianza entre ambos se debilitó por un largo rato cuando estuvieron a punto de perderlo todo, él y sus colegas.

A esa grave devaluación se le conoció comunmente como ‘el error de diciembre’. El gobierno saliente, que había realizado una buena labor para contener una hiperinflación y el descrédito, no quiso afrontar una pequeña devaluación en sus días postreros, y el gobierno entrante no quiso ratificar al Secretario de Hacienda anterior, por algún tipo de conflictos, pero tampoco supo operar correctamente lo que debió ser un pequeño ajuste. Había muchos trascendidos: que si arrancaron los teléfonos, que si se llevaron las agendas, que si la economía estaba prendida con alfileres... Lo cierto es que esta era la cuarta crisis de fin de sexenio consecutiva, y justo cuando se consideraba que esto no volvería a ocurrir. Tal crisis destruyó nuestro plan de modernizar el taller. Y no sólo eso, también me encontré con una situación paradójica: tenía mi tesis profesional lista para presentar el examen, y un requisito no cumplido antes de las vacaciones administrativas de la escuela, el de hacer pequeñas correcciones finales, hizo que mi asesor aceptara firmarla como terminada, otorgándome el periodo vacacional para pulir fallas en esta. Pero para enero, al entrevistarme con él, encontramos que mi tesis ya era basura, pues el país era otro, había cambiado, y ninguna de mis propuestas y conclusiones era válida para ese momento. El error de diciembre se llevó ahorro, riqueza, trabajo y sueños de miles y miles de mexicanos. Además de mi tesis profesional, por lo que no pude titularme por los siguientes cuatro años.

Y además de eso, minó la confianza que Héctor había depositado en mi. Por fin había logrado convencerlo de hacerme caso y usar técnicas económicas moderna para su taller; “la tecnología no tiene ideología” recuerdo haberle dicho; “si quieres un zapato popular, hazlo con lo más moderno, para abatir tus costos”. Largos debates, más filosóficos que económicos precedieron la decisión, mi esfuerzo exponer términos técnicos complejos, en un lenguaje llano, sin perder el rigor académico, empezó aquel día y continúa hoy. Y, por un error económico, tales esfuerzos eran inútiles entonces.

* * *

A lo largo de mi vida profesional he participado en diversas labores profesionales. Pero en todas ellas he tenido una misma función: la de pensar soluciones a problemas

complejos, y luego tratar de aplicarlas. Tales soluciones más de una vez han funcionado, aunque pocas veces se ha reconocido mi autoría. Y aún en aquellas pocas veces, un error ha afectado mi credibilidad. En algún momento me llegaban a decir “eso no sirve, y tú no sirves tampoco”. Las más de las veces no me despedían: acaso intuían que tenía razón, aunque sonara antipático o resultara ser un bicho raro. Con frecuencia tarareaba “el necio”, esa canción de Silvio Rodríguez que dice por coro “Yo me muero como viví”. A veces alguien encontraba en mis archiveros, despectivamente llamados por el jefe *botes de basura organizados*, las respuestas a sus problemas. Y sacaba del ‘bote de basura organizado’ la propuesta, ponía su nombre, acaso la transcribía en algún otro formato, y la solución era aceptada. Supongo que hay algo en mí que no le gusta a la gente. Y no es algo nuevo. Lo se incluso desde aquel día que gané un premio nacional de ciencias a los trece años, cuando percibí que los demás me veían con cierto desprecio. Claro que un niño, rodeado de puros doctores y doctorantes en ciencias espaciales, que era llamado como finalista del concurso nacional para realizar un experimento en el espacio, no podía parecer algo serio. Pero lo era.

Casi al final del milenio pasado, mi jefe y yo recibimos una difícil consigna: rescatar una importante empresa industrializadora de lácteos. La empresa había quebrado con ‘el error de diciembre’, y los intentos por operarla en tal estado habían resultado en una serie de fracasos consecutivos. Las apuestas decían que antes de seis meses estaría cerrada. Entrar por primera vez a la bodega de distribución de queso fresco que atendía a la Ciudad de México fue para un quesero como yo como llegar al cielo: pasillos llenos de quesos desde el piso hasta el techo, de todas las variedades y gustos. Pero ir a la bodega de queso caduco y no vendido fue como en contraste, entrar al infierno: el fuerte olor se impregnó por tres días. Tras año y medio de operación, bien planificado y mejor ejecutado, aplicando pequeñas soluciones a grandes problemas, salimos de ahí y al poco tiempo pudo venderse satisfactoriamente la empresa, aún como negocio en marcha. Hicimos ganar la apuesta a los optimistas – que además eran los menos. Y aún así, y a pesar de recordar ese enorme éxito, no podía evitar sentir esa profunda sensación de fracaso que me invadía cada vez más.

La vida profesional me ha llevado por diversos caminos. Por un tiempo incluso me dediqué al servicio público. Desde muy joven me interesé en la política. No recuerdo a ningún otro de mis compañeros que siguiera con tanta atención e interés la campaña presidencial de 1982. Aunque a los nueve años los niños rara vez pueden interesarse en la política. En 1988, participé en eventos de campaña de los tres candidatos presidenciales, algunas veces por mi voluntad y otras cuantas un poco más forzado. Pero el tema me había interesado. Por esa razón, cuando en 1997 participé en una entrevista con el entonces Gobernador de Guanajuato, salí con la convicción de que “ese señor llegaría a ser Presidente”. Pocos me quisieron creer. Cuando a principios del año 2000 fui invitado a participar en la campaña presidencial de Vicente Fox, ya no quise creer. Eso de derrotar al Partido Revolucionario Institucional (P.R.I.) en las urnas, tras más de setenta años en el poder, y que éste lo aceptara sin protestar... Lo creía posible; pensé que lo vería en el transcurso de mi vida, pero no entonces. No tan pronto. Mira que de haberle hecho caso al corazón... habría participado en una campaña histórica.

Aún así, tiempo después me ofrecieron trabajo en el gobierno como experto en mi especialidad. Participé y serví lo mejor que pude. Había un gran equipo de profesionales, tratando de hacer su trabajo lo mejor posible, pero limitado por los recursos disponibles, tanto humanos como materiales. Me encontré en la paradoja de tener por las mañanas

tanto personal de apoyo que incluso unos servían el café en tanto otros retiraban las tazas sucias, pero después de las tres de la tarde tenía que hacer todo solo: fotocopias, engargolados, cafetería y mensajería. Hoy día sigo siendo buen amigo y socio de algunos de mis compañeros de esa época. Aún así, muchas de las soluciones propuestas se quedaron en el tintero. De cualquier manera, fue en esos años volví mi vista al campo, como lo hiciera en trabajos anteriores y posteriores. Aunque ahora lo hacía desde una perspectiva diferente, como autoridad. Vacas, leche, caña de azúcar, azúcar, uvas, vino... Eran finalmente temas recurrentes en mi labor profesional, era un ciudadano enamorado del campo, y que pensaba en sus problemas.

* * *

Por algún tiempo nos perdimos la pista. Lo que sabíamos uno del otro, fue solamente por referencias, pero en realidad casi nunca nos encontramos. Por ello me sorprendió esa charla del verano de 2004. Como comenté al inicio, yo estaba casi quebrado cuando me lo volví a encontrar. Héctor me decía que había estado pensando mucho en lo que nos había fallado la última vez, pero que estaba listo para enmendar los errores. Ya había entendido que su taller no había podido crecer, porque hacía caridad al dar trabajo y hacía caridad al vender su producto, y por eso al final no le quedaba nada, nada para nadie, ni siquiera sus propios proveedores. Me decía que entendía que debía conocer mejor su flujo de efectivo y su balance general. Estaba convencido de que debía hacer caridad hasta **después** de obtener la utilidad: hacer que el negocio ganara, y entonces, pero sólo entonces, repartir a sus obreros, y a quien lo necesitara. Exportar era ahora su nueva meta, no abandonaría el mercado nacional popular, pero conseguiría los recursos para mejorar su producto a través de exportar una línea fina de calzado. Tenía ya contratada una nueva maquinaria que llegaría en otoño, además de que enviaría a sus operarios a Italia a capacitarse. Quedamos que yo buscaría la información para llevar el producto a Canadá –él no quería venderle a Estados Unidos por ser el gran rival de Cuba, y no podía competir con los europeos. Accedí a hacer la investigación de mercado. Providencialmente, un par de semanas después me invitaron a un brindis de la Cámara Canadiense de Comercio. Todo era cosa de esperar a que la línea de producción estuviera montada y operando. Hablamos de ir a caminar a las montañas como hacía tiempo no lo habíamos vuelto a hacer. Parecía un buen momento para reiniciar nuestra colaboración. En mí el cambio de ánimo fue tal, y tan notable, que empezaron a regresar los clientes. La quiebra parecía quedarse atrás. Por fin, podía retomar mi vida y volver a la senda de los logros. Nuevamente era tiempo de creer. Empezaba el otoño.

* * *

Quien habla de la gran pobreza que hay en México es porque no lo conoce. Trata de medir todo con su propia vara, y existen grandes deficiencias. Es cierto que ante los estándares de la riqueza relativa, incluso la de la clase media, los pobres extremos de México ‘están amolados’ y son muchísimos. A pesar de que un mexicano que gane el salario mínimo se ubique *por arriba* del ingreso del 85% de los habitantes de este planeta; es decir, ‘es rico’ comparado con los verdaderamente pobres.

Basta ir de compras al Centro de la capital. No a la zona ‘turística’ en torno a la avenida Madero y en sus joyerías al mayoreo, sino atrás del Palacio Nacional. Masas humanas, cargando bultos que parecen imposibles. Una vendedora de calcetines dice que no puede bajar más su precio, pues apenas gana veinte centavos por cada par. *Pero el volumen la compensa, supongo*; no entiende mi comentario, pues le falta cultura económica para entenderla. Cuando le traduzco a términos coloquiales, me dice que si:

veinte mil pares vendidos al día sí compensan ganar veinte centavos por pieza. Cuatro mil pesos de ganancia al día serían... algo así como cuatro veces más que mi mejor sueldo en el sector público o dos veces mi mejor sueldo en el sector privado. O dos meses de trabajo como catedrático, logrados en un día. 60 veces más... Aquí no hay pobreza.

Entre otros, he visitado el campo de Tabasco y el de Chihuahua: cañas y vacas. Y en ambos lados no pude ver la pobreza; es decir, no la hay, a menos que trates de medirla con la misma regla con la que se compra en un *mall* de una gran ciudad. Un cañero tabasqueño me dijo: “Mire, joven, ustedes creen que yo soy pobre porque no tengo dinero para comprar la comida. Yo creo que ustedes son pobres, porque yo como fresco y sano, y ustedes pagan por comprar basura añejada y enferma, pero que se anuncia en la tele”. Y si, trabajaba demasiado; pero tan sólo por un par de meses al año. Charlar con él me hizo sentir pobre, si no en dinero, si en calidad de vida. Ahora que platicar con aquel jornalero chihuahuense que lavaba vacas en el establo no fue muy distinto: “No tengo mucho dinero, pero estoy en contacto con la vida. Amo los animales y ellos me aman a mí. Usted ve al patrón, que viaja en avión y que se tiene que andar cuidando. Yo soy feliz con lavar estas vacas, de una manera que no puedo explicarle: ellas me ven como a su dios, y yo creo que hasta me veneran, pues de mí reciben comida y cuidado”. Con esa actitud, aquí no hay pobreza. A menos, claro, de que la midas sólo en dinero.

“La pobreza es un mito genial”, se dice que dijo Pedro Aspe cuando era Secretario de Hacienda. El mejor hombre en el puesto desde que Limantour pagó completamente la deuda externa en 1884 y generó nuestro primer superávit en 1895. Debo decir que estuve en esa conferencia, y me consta que él no dijo eso, la frase completa era “eso de que en México la gente se muere de hambre por pobre es un mito genial. La gente que se muere de hambre es por perezosa, no por pobre”. Y tiene razón. Ver este país de cerca me ha hecho percatarme de que tenía razón, aunque algunos no quieran creernos: una persona que haga algo, así sea lo que sea, no habrá de hacerse millonario, pero no se muere de hambre. Por ello me dolía mi quiebra: era una mezcla de pereza y de descuido, y no de mala suerte o de ignorancia. La pobreza es un estado de la mente, no del bolsillo. “No hay pobreza que resista trabajo, disciplina, ahorro y alegría” se volvió una de mis frases recurrentes. Empecé a pensar cómo podía transmitir esos conceptos.

* * *

A lo largo de mi vida, y habiendo laborado en el sector público como en el privado, e incluso en el sector social; tanto desde la academia como en la gestión directa, me he percatado que así como tenemos grandes aciertos tenemos grandes errores como país.

Algunos de nuestros aciertos son incompletos. No nos hemos convencido plenamente de adoptar un modelo económico de manera definitiva, desde que se agotó el modelo de sustitución de importaciones. Se dice que somos neoliberales, pero veo muchos rasgos en la ejecución real de la economía que demuestran que no lo somos. Algunas de las grandes fortunas de este país se han sido logradas mediante la obtención de concesiones, igual que en la época de la Colonia. Otras han sido constituídas mediante la violación sistemática de la ley, como aquellas formadas por narcotraficantes y sus aliados. Si bien algunas fortunas se basan en el trabajo de mucho tiempo, no faltan aquí aquellas que toman y abusan del trabajo ajeno para beneficio propio. Es necesario cuidar más la propiedad intelectual. Muchos programas de apoyo son mal aplicados o acaban por ser desviado. Se dice que no progresamos porque somos una economía mixta, con fuerte presencia del Estado: es cierto que luz y gasolineras son monopolios del Estado, y en

algunos aspectos, caros y de mala calidad, sin aportar todos los requerimientos que se tienen para sostener la nación; y que abunda una burocracia inútil a veces. Pero aún así, hay aciertos; muchos más de los que se ven a simple vista. Claro que algunos de ellos son de largo plazo; pero tan largo, que no serán atribuidos adecuadamente a sus creadores.

Entre los fracasos nacionales, definitivamente, destaca la educación: la manera en que se enseña lo que se enseña ha hecho de nosotros un país de pobres. De pobres de actitud, y de ahí se obtienen pobres físicos. Familia, iglesias, escuelas, universidades, televisión y radio, Estado... Todos. Tal pareciera que están empeñados en seguir generando pobres, pues parece que les es más lo más conveniente y cómodo.

Los aciertos logrados no bastan para lograr progreso. Pienso que tenemos 50 millones de pobres, gracias a la magnífica cobertura básica del sistema nacional de salud, me explico: pobres que en otros países mueren de diarreas o de sarampión, aquí sobreviven con sobres de suero oral o con las vacunas gratuitas de la Cartilla Nacional de Vacunación. Acaso tengan que caminar medio día a la clínica más cercana, pero al menos hay una. El médico ahí destacado podrá ser un pasante sin experiencia, pero al menos es un médico cerca. Y, también, pienso que tenemos 50 millones de pobres por el tipo de educación que les damos. Propia de la época del siglo XIX en que se crea la entonces Secretaría de Instrucción Pública, que tenía el ánimo de formar cuadros de obreros para una industrialización entonces inminente. Aunque los planes de estudio han mudado ya, la finalidad parece que no tanto: gente que aprenda a llegar a las 7:55 de la mañana, a tiempo para hacer los honores a la bandera y entrar a clase de 8:00. La puerta se cierra en punto y no portar el uniforme impide el acceso a las instalaciones. Pausa para comer a mitad de la jornada. Salida puntual. Memoricen, repitan. De memoria las tablas, de memoria las capitales. No piensen mucho, no tiene caso; tampoco reprueben, porque atrofian el sistema. Somos como una fábrica de *'humanitos semi educaditos'*, no debe atorarse la banda transportadora. Y quien intente hacerlo de distinta manera, será amonestado por rebelde. Pero como decía, esto parece más acorde para formar obreros manuales para una fábrica antigua que para formar ciudadanos y construir una nación. "Todos tienen derecho a una educación universitaria", dicen algunos. Basta sólo con perseverar hasta entonces. Debe ser gratuita, sin costo y para todos, no importa que no sepan. Que no creen nada nuevo. Que no imaginen: no se viene a la escuela a descubrir cosas nuevas, sino a aprender. "Prohibido pensar", parece ser la consigna.

* * *

Acaso por eso me agradó tanto la transformación de Héctor. Joven convencido de la ideología socialista, en su edad adulta había empezado a entender los hábitos que permiten la generación de riqueza. Había entendido ya que todos tenemos la capacidad de ser ricos. Convenció a sus obreros de que podían asociarse a su taller, y de que en la medida en que trabajaran bien y todos juntos, se generaría riqueza, que sería de todos. Que podían obtener créditos, y que éstos no eran malos.

Todo estaba listo para empezar la producción a tiempo para este diciembre. Pasando la temporada alta de ventas, comenzaríamos los trámites para exportar a Canadá. La maquinaria italiana estaba puesta a tono. No conozco personalmente otro caso de un obrero manual que haya viajado a Europa, para ser capacitado; aunque claro que lo envió un empleador que sabe que la máquina no hace nada sin la persona, y que la persona que no conoce la máquina no desarrolla el potencial de ambos. *Creo que me gusta mucho verlo crecer.* Sobre todo, porque comparto su crecimiento.

Mi quiebra empieza a alejarse. No puedo decir que económicamente estoy bien del todo, pero con ese impulso vuelvo a caminar en las alturas: desde el piso 29 de la Torre Mayor la ciudad se ve bien; el paisaje alcanza a mostrarme incluso hasta la ruta a Canadá, pues estoy aquí para ver a un comprador potencial. El teléfono no para, hay clientes que requieren de mi atención. Una llamada inesperada, y hete aquí que hay que correr de nuevo para entregar algún proyecto abandonado hace tiempo. El futuro empieza a sonreírnos nuevamente. Por fin regresan los días de 18 horas de trabajo, acordes para cumplir una entrega a tiempo. Creo que mejorará todo, y conmigo, mi familia, mi institución y mi país. Y, por supuesto, Héctor también.

* * *

La bala que lo mató era expansiva. Entró por el costado derecho de su cuerpo, y reventó el hígado: tres horas duró desangrandose. Tras dos operaciones, murió perdonando a su agresor, quien, por cierto, está ya en la cárcel. Llevaba el dinero para comprar los materiales de las ventas prepagadas de fin de año. Por una vez, a la típica pregunta “¿cobraste, Pelón?” su respuesta habría sido “Sip, ahora tengo que hacer lo que ya vendí”. Sus amigos, su compañero durante el asalto, la suegra de un ‘chalán’ del taller... Todos testificaron en contra del asesino. Un soldado dado de baja que debía ya varias vidas, detenido en múltiples ocasiones pero liberado por falta de testimonios. Da pánico pensar que lideraba una peligrosa banda en Iztápalapa, pero eso no detiene a los testigos. La bala que lo mató era expansiva, para uso exclusivo del ejército; las sustrajo al ser despedido. Ataca con saña, porque ya se le ha entregado el dinero. Hay quien asegura haber visto a su ‘*madrina*’, un judicial, saludándolo en el hospital y felicitándolo por el ‘trabajo’: “no habrá testigos ya”. Se equivocó, pues la muerte injusta de un hombre querido no queda impune. Este era otro error, esta vez irreparable, el que destrozaba para siempre una alianza para mejorar este país. Por fin, ahora que lo había convencido de hacer mejor las cosas. Había platicado con él sobre expandir su negocio y exportar a Canadá, por última vez, al salir de la tumba de mis abuelos. Allí nos reconciamos, tras diez años de relación distante. Porque el difunto Héctor, además de mi asociado, era mi tío.

* * *

* * *

Urge cambiar. La trayectoria de este país no es buena. Estamos encaminándonos a problemas muy serios. La disparidad en la distribución de la riqueza genera enconos muy graves. Y ya no es sólo el tradicional desencuentro entre ricos propietarios y pobres proletarios, sino entre la abundante riqueza obtenida al margen de la ley, sea por negocios ilícitos o por emigración ilegal a Estados Unidos, y la pobreza construida aquí, con el trabajo del día a día. Hemos fragmentado a nuestra sociedad. Por primera vez, tenemos miles y miles de ricos herederos, incapaces de ganarse el nivel de vida al que están acostumbrados. Lo que eran extravagancias de unos cuantos *juniors* hoy están al alcance de millares de personas. Al mismo tiempo que millones de mexicanos tienen problemas para subsistir; o si lo hacen es al margen de la economía global y abierta construida en los últimos años. Hemos logrado, por la falta de cambios legales, que sea mucho más fácil ganar dinero fuera de la ley que a través de un negocio perfectamente legal.

Y lo más grave, hemos fracasado en educar a la gente. En educarla para generar su propia riqueza. En educarla para compartir lo que obtiene. En que sepa como manejar su dinero, sea poco o sea mucho. Creo en el libre mercado, y creo en la solidaridad. No hay que hacer caridad antes de ganar el dinero, pero no podemos dejar de hacerla. Aspiro a una sociedad más libre, más justa y más próspera. En el presente texto compartiré mis reflexiones y observaciones sobre el tema. Son fruto de décadas de estudio, de horas de observación y de reflexión, de miles de clases impartidas en los últimos veinte años. Parte de lo aquí expuesto surgió en charlas con un hombre inteligente, profundamente honesto en sus creencias, y formado en una visión radicalmente distinta que la que yo he tenido del mundo, y de esta comunicación de distintas visiones de la realidad ha surgido una visión distinta que me ayudó a construir la síntesis que aquí expongo. Un hombre que, fiel a sus ideales, se preocupó por los más pobres de los pobres; contribuyó a introducir Alcohólicos Anónimos a Cuba; apadrinó a miles de hombres y mujeres para que dejaran de beber, ahí, en el 'paraíso socialista' del Caribe. Él estaba consciente del fracaso de ese mundo, aunque reconocía también sus aciertos. Y sabía del fracaso de nuestro país. Ahí, en su funeral, me enteré que muchas de las veces que me había dejado plantado en nuestras citas era por ir a hacer 'intervenciones' con los alcohólicos, con esos guiñapos humanos abandonados en los basureros. Él no quería que viviéramos ese mundo, y por ello lo ocultó. Él, el primer Prado que llegó a la Universidad, y que fue expulsado por no ceñirse a un sistema que no le satisfacía. Hizo caridad sin que su mano izquierda supiera lo que hacía su mano derecha. Hoy que falta Héctor, es mi deber exponer nuestras conclusiones para cumplir un sueño compartido: cambiar a México, sin odio y sin violencia. Él lo entendió, pero ya no tuvo tiempo. Espero que aún haya tiempo para ti.

UNICAMENTE PARA EL MUNDO

2 La vida de las hormigas

2.1 Hablemos de las hormigas.

Animales fascinantes son las hormigas. Pequeños, desproporcionadamente potentes, son capaces de enormes logros. Tan sólo hay que observar un hormiguero a detalle para percibir el orden: cada individuo conoce su labor y la ejecuta. Esta es una sociedad bien estratificada, sin ociosos, todos velando por el bien común. Son, en verdad, fascinantes. Sus conductas son ejemplares y parece que nos muestran lo que deberíamos ser capaces de ser y hacer los seres humanos.

Entre las características significativas de las hormigas con las que se suelen ser ilustradas tanto en fábulas como en otros cuentos es que son laboriosas, no se amilanan ante el trabajo. Son tan fuertes que cargan hasta ocho veces su propio peso; además de que en caso de peligro están dispuestas a sacrificar su vida por el bien del hormiguero. Nunca paran de laborar. Hay que ver los túneles tan intrincados que construyen.

Nadie podría afirmar que tienen un gran cerebro. En ese tamaño tan reducido no hay espacio para un gran cerebro. Sin embargo, actúan como al unísono, todas en conjunto, basadas en reglas simples que todas parecen cumplir sin recelar. Son, verdaderamente, ejemplares. Habrá que verlas con más detalle y pensarlas con cierto detenimiento, que no en balde nuestra exploración de la riqueza y el dinero arranca precisamente con ellas.

Jerarquía social y orden parecen ser dos términos que se aplican adecuadamente a las hormigas. Todas tienen un rol, bien definido y que viven de manera instintiva, casi sin cambios. La hormiga que ha nacido obrera, obrera morirá; la guardiana de la puerta cuidará de ella hasta el último aliento. La reina... La reina es otra historia: una vez fecundada, su labor en la vida es parir larvas de hormiga cada cierto tiempo, sin límites y sin descanso. De que cumpla bien con su labor depende el futuro del hormiguero, por lo que es menester cuidarla. Así que la mayor comodidad y protección serán para ella. Su guardia será la mejor de la colonia.

Pero pensemos ahora en las hormigas recolectoras: siempre que dejan la comunidad, caminan de manera aleatoria. Hasta que encuentra comida, en cuyo caso emiten una feromona, una especie de perfume, que las demás hormigas captarán y que será la señal para dejar de caminar al azar y empezar a dirigirse hacia la fuente de alimento. Entonces, llevando un trozo de alimento acorde a sus fuerzas aunque desproporcionado a su tamaño, inicia su retorno a casa. En el camino habrá de ir liberando ese perfume-guía, de manera que quienes se encuentren con él habrán de seguirlo en algún sentido, preferentemente alejándose del hormiguero. Hasta que, por supuesto, encuentran la comida. Eventualmente, cuando esa fuente de alimento se agote, dejarán de ir ahí y fluirán nuevamente al azar buscando otras fuentes de alimento. En fin, con la regla simple de indicar donde está el alimento, se genera una conducta social compleja y que hace a las hormigas ir formadas de un lugar para otro...

Las hormigas son seres sociales. Su bienestar individual se logra a través del bienestar de su comunidad. Por ello cuentan con trabajos definidos de por vida, que las hacen desarrollar habilidades especiales en su labor. No debemos olvidar que la repetición de una misma tarea, si bien en un sentido puede significarnos tedio y aburrimiento, en otro nos permite desarrollar una habilidad altamente especial para cumplirla. Y las hormigas lo saben. O, al menos, actúan como si lo supieran de manera consciente, casi sabia...

Pero sabiduría no es el término adecuado, sino instinto: las hormigas, como otros muchos seres vivos, llevan a cabo las funciones para las que han sido 'programados': estos pequeños 'programas' insertados y probados constantemente en el pasado son útiles. La mariposa Monarca, que migra desde Canadá hasta los bosques mexicanos y michoacanos en México, no necesita cartas de navegación ni relojes para saber que el invierno se acerca y que debe huir de las nevadas, o para llegar exactamente a la misma zona de bosque templado donde un año atrás nacieron sus padres. Sus padres murieron durante el invierno anterior, por lo que no pudieron 'enseñarles' las reglas en una escuela; estas reglas, simplemente, están 'escritas' en sus propios cuerpos. Lo hacen por instinto.

De manera instintiva también las hormigas generan su conducta. Saben que deben liberar 'perfume' cuando encuentren su comida, y que después de ello deben volver por donde llegaron. Pero, ¿qué pasa si un obstáculo bloquea el camino y no tienen manera de seguir la misma ruta? Pues que empiezan a caminar al azar hasta encontrar rastros de feromona. Y entonces, vuelven a la regla básica de seguir este perfume hacia el nido... Pueden aprender a hacer cosas nuevas por imitación; pero las cosas que aprenden a hacer no serán ni muchas ni muy complicadas. Cuando tu cerebro es pequeño, hay poco margen para aprender. Sin embargo, cuando se puede imitar una o dos conductas, que no están programadas en el instinto, se genera un aprendizaje que puede salvar al individuo o, mejor aún, a la colonia. Porque no olvides que las hormigas son animales gregarios, de grupo, y gustosamente mueren si con ello salvan su nido y su hormiguero.

Para nosotros, los 'egoístas' humanos, la conducta de las hormigas puede parecer ejemplar, aunque no deseable. ¿Qué las impulsa? Nos preguntamos. La clave es sencilla: salvo la reina, las hormigas son estériles. Todas las demás hormigas de la colonia son sus 'hermanas'. Pero no pueden tener hijos propios. Por ello la regla vital número uno de una hormiga es salvar a la reina, contra y a pesar de todo. Eso garantiza que su material genético, que una copia de sí mismas perviva aunque ella muera. Cuando en un hormiguero existe más de una reina, la segunda reina escapa y forma una nueva colonia o la matan los guardias de la primera. El instinto aquí hace que se separen las unas de las otras, a pesar de ser hermanas. Eventualmente, la descendencia de esta última reina será 'prima' de la colonia original, pero eventualmente se perderá todo lazo existente. Mientras tanto, si la muerte de una hormiga salva la colonia, ésta no dudará en morir.

Nunca he sido hormiga, y creo que tu tampoco. Pero lo cierto es que el principio parece ser claro: buscar el beneficio de la colonia, aún a costa de la propia vida. O de las propias decisiones. No he visto a una hormiga que cambie su rol en la vida para hacer lo que le gusta (Excepto, claro, en la película *AntZ* - "HormiguitaZ"). Por más que me esfuerzo, no he podido ver bajo mi lupa una hormiga leyendo un libro. O escuchando la radio. He observado hormigueros de cerca, pero no veo 'escuelas' de hormigas. Las hormigas siguen su instinto y aprenden por imitación a salvar los pequeños problemas del día a día. Cumplen su misión en la vida. No se preguntan si son felices o si hay algo más para ellas. La colonia les provee de casa y sustento. Y como no usan ropa... Todas

sus necesidades vitales están cubiertas. Por eso son como son y actúan como actúan, en beneficio de su grupo y por encima de su bienestar individual.

2.2 Pero, ¿Tiene sentido su vida?

Las hormigas hacen lo que tienen que hacer. Cumplen su rol. Pasan su vida ocupadas, sin detenerse, cumpliendo las reglas y garantizando la supervivencia de su 'alberca genética'; esto es, la información que comparten con todas sus hermanas y con su mamá, la reina. Dado que todas las hormigas son hijas de la reina, todas son 'princesas'. Pero, a pesar de ello, no viven en la Rivera Francesa tomando el sol y paseando en yate. Hacen lo que tienen que hacer y punto. Tienen una vida muy ocupada, pero sin más sentido, con una capacidad de decidir muy limitada.

Tengo la impresión que las hormigas no piensan mucho. No se sienten tampoco parte de una maquinaria viva, sensación que podría darles un sentido de logro. Viven en el 'aquí' y el 'ahora', caminando erráticamente hasta encontrar comida, luego buscan el camino de regreso y liberan perfume. Día tras día, bajo el sol o la lluvia, almacenando para un futuro incierto. ¿Sabes? Ahora que lo pienso, las hormigas ya no me parecen tan ejemplares. Son fascinantes, sí, pero ya no me parecen un ejemplo para la sociedad humana. Tienen otro medio, otras condiciones, otras reglas, otras capacidades. Hay elementos que podemos compartir o imitar de ellas, pero definitivamente no es lo que me gustaría ser en la vida. Vaya, ni la comodidad de la hormiga reina me parece deseable una vez que piensas que debe pasar su vida teniendo hijos, temerosa de que alguna hija se vuelva una rival a la que hay que exiliar o matar.

Las hormigas tienen una vida ocupada pero sin sentido. Vida de hormiga, pues. Sin creatividad, sin mérito, sin logro... apenas cumpliendo su instinto y esperando el siguiente día de labor. Sin metas. No, no, yo no quiero ser hormiga, ni hermano de hormiga, ni vivir como hormiga, en un país o un mundo de hormigas.

2.3 Nosotros, las hormigas mexicanas.

En un país de más de 100 millones de habitantes vivo yo. Y, a pesar de todo, se asemeja mucho a un hormiguero. Me espanta ver en él millones de profesionistas desperdiciados, inútiles e incapaces de conseguir una labor en el campo que estudiaron. Y millones de personas que no pueden acceder a un trabajo bien remunerado, atractivo y que desafíe sus capacidades físicas y/o mentales. Y encontrarme, también, que lo que podrían ser miles y miles de 'hormigas reinas', líderes cada una en un hormiguero en ardua labor en él, pero que son simplemente hormigas zánganas que ven pasar la vida sin oficio ni beneficio, pendientes de cualquier tontería irrelevante.

Somos casi como un hormiguero. Y quien lo dude, que acuda a las multitudes de las calles del Centro Histórico de la Ciudad de México; no en el corredor turístico de Madero y 5 de Mayo, con tiendas de moda, iglesias y museos; sino al corredor comercial popular de Correo Mayor o Ayuntamiento; miles, decenas de miles de personas buscando hacer rendir su dinero o surtir su negocio. Bultos, pequeños, grandes o gigantes, en manos de personas pequeñas, desproporcionadamente pequeñas para los grandes volúmenes que portan en ocasiones. Empujando unos a otros, en un aparente desorden que tiene sus perfumes propios, aunque no indiquen el camino de vuelta a casa.

O hay que asomarse a las labores del campo, que realizan con tanto esfuerzo para lograr apenas un resultado muy pobre. Y que se repite en los desiertos y las selvas, en el

clima frío o templado, al ordeñar vacas o cosechar café: mucho trabajo y poco fruto. Trabajo de hormigas, pues.

El trabajo no acaba. Ni para las hormigas ni para los hombres pobres. O para la clase media. Y por trabajo no entiendo una labor remunerada, sino el esfuerzo de sobrevivir. O de “sobremorir”: reunir apenas el alimento necesario para no morir de hambre, viendo que existen pocas posibilidades; la fatigosa labor de buscar un trabajo sin encontrarlo, un trabajo para el que se ha preparado y estudiado por años. Y ver que, tristemente, se han transmitido mal, pobremente, las habilidades que deberían facilitar dicha búsqueda.

El instinto, que tanto bien hace a las hormigas, destruye a los hombres. De entrada, porque nuestra sociedad no es tan solidaria como la de estos bichitos, cuando ésta no está estructurada pensando en hacer uso de nuestros instintos. Luego, porque los instintos de un animal pequeño de cerebro pequeño lo hacen realizar un mínimo indispensable para garantizar su supervivencia, pero los instintos en un animal humano que ya no los requiere para sobrevivir, sino para reproducirse, le estorban más que ayudarlo. Los instintos se contraponen con las reglas sociales. La territorialidad, útil en un animal cazador, puede degenerar en conductas inapropiadas e inconvenientes entre compañeros de oficina. O la urgencia de conseguir una pareja adecuada puede chocar bruscamente con una monogamia, socialmente aceptada. En resumen, ser ‘instintivos’ parece que nos distancia de lo convenientemente ‘humano’.

Me parece simbólico que una Administradora de Fondos para el Retiro (AFORE), compañía que administra el ahorro forzoso de la vida laboral de las personas, haya escogido como imagen institucional caricaturas de hormigas: pueden verse hormigas obreras, enfermeras, hormigas oficinistas vestidas de traje y llevando portafolios... pero hormigas al fin. Sin embargo, la sociedad humana no es una sociedad de hormigas. Aunque, ¿por qué no usar termitas? ¿O por qué no usaron abejas? ¿O perros, o lobos...?

Dramático es el hecho de considerar a los trabajadores como ‘hormigas’ aunque es un signo de una visión del mundo. Pero más dramático aún lo es que, tras conversar con uno de los dueños y fundadores de esa AFORE, él se percibiera a sí mismo como un hombre trabajador. Y al ver el trato que se ofrece en algunas de estas oficinas, es notorio que las hormigas-cajeros se perciben muy por encima de las hormigas-clientes, sin percatarse que son lo mismo. Lástima que no todos los funcionarios de este organismo entiendan eso. O todos los miembros de la sociedad, que para el caso es lo mismo. Somos, pues, como hormigas; pero sin las ventajas propias que la naturaleza les ha conferido a estas.

Familias con menos hijos cada vez han contribuido más a que los viejos queden en mayor abandono y desamor como nunca antes había sucedido en nuestra historia. Este cambio social no se anticipó de manera adecuada, por lo que estos adultos padecen, además, de falta de amor, compañía y de recursos monetarios que garanticen su bienestar. La ampliación de la cobertura de salud colaboró en que la vida de las personas fuera en general cada vez más larga y más sana, pero de la misma manera esto ayudó a que existan más ancianos, de edades más avanzadas y con enfermedades que no se habían observado con anterioridad.

Una vida más larga ha ayudado a que esta sea una vida más plena para algunos individuos; incluso para aquellos individuos que han quedado en lo que parece ser un largo abandono, para quienes los cambios sociales no les han impactado tan directamente, ellos han podido beneficiarse de este tipo de cambios. Los ancianos de

zonas rurales, que no han alterado sustancialmente su forma de vida, la que heredaron de sus propios abuelos, hacen que esas vidas con limitaciones y pocos satisfactores materiales puedan considerarse plenas para quienes las viven.

El problema mayor radica en los ancianos urbanos de familias pequeñas, sin capacidad para trabajar, sin ahorros propios, son como una carga pesada para sus pocos hijos; y, habiendo vivido un nivel de vida que ahora ya no está a su alcance, sufren más y viven menos bien de lo que esperaban. Y un subsidio en especie o en dinero no basta para mejorar su vida.

Pero no solo los adultos mayores están padeciendo esta vida de hormigas. Entre los adultos en edad de laborar, hay problemas graves que están presentes y con tendencia a agravarse: de entrada, el desempleo o el miedo al desempleo. Saber que de ellos dependen sus padres y sus hijos, y que el fruto de su trabajo no es tan abundante como para garantizar certidumbre en el presente o en el futuro cercano. Esto parece hacer necesario volcarse al trabajo, lo que lleva al mismo tiempo a un vacío de vida. O bien, conduce al camino del vicio y el despilfarro, similar a la célebre cigarra de la fábula: cantar y comer en el verano de la vida, que no se sabe si llegaremos vivos, sanos y felices al invierno de la misma. Pobreza y desamor cierran el cuadro.

Cuando las perspectivas de vida son limitadas y malas, la vida misma no resulta ser tan buena como podría serlo. Claro que la felicidad pasa por el disfrute de los pequeños momentos del aquí y ahora, pero ese paladeo de fruto tan dulce requiere un ambiente que le permita ser aislado de la angustia y de la preocupación. Y nuestros adultos en edad de laborar no están contando con esta posibilidad de generarse para sí y para los suyos de ese bienestar, condición necesaria para el 'bienestar'. Sufren, y hacen sufrir; se enajenan en el presente, temerosos del futuro, de un futuro tan distante como la próxima quincena, que puede ser la última. Esto vuelve a los hombres tristes y cínicos.

Desamor y desánimo asolan a los jóvenes. Con padres ahogados en el trabajo, con abuelos distantes en el tiempo o el espacio –la célebre brecha generacional, ahondada por la nueva tecnología–, con el sentimiento de que su educación es inútil y que sus oportunidades son limitadas y restringidas, parece ser un mal momento para ser joven.

Muchos valores tradicionales han sido abandonados, y con ellos un sentido claro de la propia valía. Hoy la regla principal parece tornarse en el "*cuánto tienes – cuánto vales*" que demerita y deprecia el valor propio. Porque pocos podrán decir que tienen 'lo suficiente', cuando la vida se va en perseguir la moda y tratar de seguirla lo más fielmente posible, o bien cuando se dedica a rechazar una sociedad y una cosmovisión que no da más sentido a la vida joven.

Una sexualidad desenfrenada parece ser el escape para algunos. El novio cariñoso, que da el amor, tiempo y atención que los padres no pueden ofrecer. Hasta que el jugueteo lleva a la urgencia de conseguir un trabajo para sí mismo, para mantener el fruto de esa relación, un hijo no planeado o no deseado, acelera la entrada a los problemas de la adultez.

Hoy día, es difícil ser joven, adulto o viejo en este país. En esta época. En nuestra pobreza. En este momento de aparente fracaso nacional y personal. Es difícil, pero no imposible. Debemos reconocer que no somos hormigas guiadas por el instinto únicamente. Nuestra conducta puede, debe cambiar.

2.4 El futuro del hormiguero.

Cambiar la conducta es difícil, más no imposible. Porque nuestras conductas, si bien tienen una parte instintiva, son más bien aprendidas. Se generan a partir de los hábitos y se refuerzan en el medio ambiente. Para quien se aísla en el egoísmo las opciones parecen pocas, limitadas en su número y su alcance. Es necesario empezar a reconocer que uno mismo, por sí solo, no tiene mucha alternativa. Que somos seres sociales, y que la enfermedad de nuestra sociedad tarde o temprano golpea a cada individuo. Y que, a diferencia de las hormigas, podemos aprender.

Creo que somos pobres porque pensamos pobremente. Somos pobres porque la interpretación mayoritaria de la religión nos dice que “los pobres llegarán al cielo y los ricos no”. Somos pobres porque la educación familiar nos enseña que hay que buscar un buen trabajo. Somos pobres porque la sabiduría ‘popular’ dice que “el trabajo honrado hace al hombre jorobado” y “el que no tranza, no avanza”. Somos pobres porque se nos han dicho que los empresarios explotan a los pobres, en vez de decirnos lo que se necesita para ser empresario y para crear empleos. Somos pobres porque pensamos que quien tiene éxito material es un criminal, un corrupto o por lo menos un explotador, en la opinión general de las personas. Somos pobres porque “el gobierno estaba para defendernos y darnos lo que los malos mexicanos nos quitan”, aunque en diversos niveles del gobierno había muchos malos mexicanos. Somos pobres porque... **Nos han enseñado a serlo. Porque nos gusta serlo.**

Lo verdaderamente grave de este aprendizaje de la pobreza es que ya es insostenible. A raíz de que por años hemos convencido a la gente de que tiene derechos, pero no hemos insistido, lo suficiente, en que tiene obligaciones; a que hemos celebrado los éxitos materiales de todos los ricos, a pesar de que éstos son mal habidos; a que parece que ser que hemos enseñado una serie de ‘antivalores’, a que hemos crecido como población pero sin medida y sin freno. Así, hemos empezado a acercarnos a un episodio de un exceso de ‘hormigas’ y pocos recursos. Y no porque el país sea pobre, sino porque los recursos no están bien empleados para generar el máximo bienestar social e individual posible.

Cuando reunes muchas hormigas y hay pocos recursos, estas empiezan a pelearse entre sí, a matar a los débiles, a abandonar a los ejemplares inútiles. Pero, tarde o temprano, se transforman en marabunta: abandonan el nido y el hormiguero, y empiezan a desplazarse con frenesí, devorando todo lo que hay a su paso, destruyendo y desolando el camino. La loca carrera se detendrá, a mucha distancia del punto original, cuando el hambre quede saciada y la destrucción haya ocurrido. Y habrá nuevas reinas en nuevos hormigueros, pero el daño estará hecho.

Existen las condiciones para que ocurra una marabunta en el país, y estas condiciones se agravan a cada momento. Yo no quiero verla. Y la única manera de detenerla es reeducándonos para la riqueza, para generarla y para compartirla. De eso se trata este libro: **es una base para reeducarnos en la riqueza.**

2.5 La riqueza también puede ser aprendida

Es sencillo aprender los principios de la riqueza. La riqueza puede ser aprendida y sus principios pueden ser transmitidos. El problema es que hay pocos maestros del tema. Y que las teorías extranjeras existentes no nos son fácilmente aplicables. Hay diferencias culturales e institucionales importantes que se oponen a ella. Y es que tal parece que

estamos empecinados en aprender la pobreza. Nos convencimos de que las matemáticas son *“inútiles y áridas y feas y horribles”*. Que aprender finanzas es algo para unos cuantos iniciados, que poseen profundos conocimientos y mayores bolsillos. Que llevar un negocio propio es algo complicado. Y que ahorrar es algo que sólo los ricos pueden hacer.

Todas ellas son ideas preconcebidamente erróneas. Se pueden cambiar. Debemos hacerlo. Hay que reaprender. Empezando por los padres y los maestros. Pero este cambio debe abarcar a todos: jóvenes y ancianos, sacerdotes y militares; maestros y alumnos, en el campo y la ciudad; a todos debe llegar el mensaje: “la riqueza se crea en las condiciones adecuadas y prácticamente es ilimitada y es para todos”.

Muchos individuos creen que al repartir la riqueza acabaremos con los pobres. Pero esto es una gran paradoja. La verdad es distinta. Durante la década de 1970 el gobierno mexicano sacó todos los establos que aún se encontraban en el Distrito Federal, y construyó el Complejo Agropecuario Industrial de Tizayuca, CAITSA, en el contiguo estado de Hidalgo. A cada ganadero se le dio un establo idéntico, igualmente equipado, además de que cerca de ahí fueron construídas una planta de alimentos balanceados y una planta pasteurizadora de leche. La idea era buena. Sin embargo, 25 años después, la situación era muy distinta: había personas con 25, 30 y hasta 40 establos, en tanto que había otras que, habiendo sido dueños de sus propios establos, habían perdido lo propio y eran ahora peones, migrantes o bien ya habían muerto. Igualarlos al inicio no bastó, porque cada uno de ellos, con su formación, hizo lo que pudo: mientras el gobierno subsidió la operación, todos los ganaderos, buenos o malos, producían. Al terminarse el apoyo, sólo unos cuantos pudieron hacer de su operación algo rentable. Aquellos que estaban mejor preparados para ser empresarios. Los que entendieron el concepto de flujo de efectivo. Los que tenían valores y procuraban vivirlos. Los que entendieron que había que mejorar el negocio, cuidarlo y reinvertirlo. Como en muchas industrias del país se tienen ratos buenos y ratos malos, aunque estos últimos predominen. Sin embargo, son las cualidades y capacidades personales las que han marcado las diferencias. Y vaya que empezaron en el mismo punto de partida: el mismo diseño de establo, la misma maquinaria, el mismo tipo y cantidad de cabezas de ganado... Y, entonces, ahí vi morir la idea de que repartir riqueza para igualarnos a todos nos hará iguales.

Educando y reeducando a la gente es como podremos resolver el problema económico actual. Dando más oportunidades a más gente, volviéndonos conscientes de que la riqueza está al alcance de todos y cada uno de los mexicanos. Haciéndonos conscientes de que delante de cada persona hay un camino de libertad, justicia y abundancia.

Todos podemos generar riqueza y tener ideas que nos ayuden a fomentarla. En la medida en que más y más individuos se integren al mercado con mejores sueldos, con mayores honorarios, con sus empresas propias, con sus sueños y con capacidad para cumplirlos... entonces, y solo entonces, podremos acabar con la pobreza.

Porque, y esa es la clave de todo, no somos hormigas; si tenemos la libertad de obrar en un conjunto de reglas más amplias y mejores que aquellas que rigen a las hormigas, y tenemos libre albedrío para decidir si las cumplimos y de qué forma las cumplimos; porque hacer que cada quien desarrolle al máximo su potencial nos hace ser justos. Y porque cuando todos desarrollemos nuestro potencial, podremos generar abundancia suficiente para dar y compartir. Tenemos la opción de dejar de ser hormigas.

3 Historia de un tiburón

3.1 ¿Porqué el tiburón?

En la comunidad empresarial mundial, se afirma que los más grandes hombres de negocios son 'tiburones'. Así se denomina a quienes hacen los mejores tratos, con sangre fría, con una intuición insuperable y rompiendo todas las barreras. "Es un tiburón" es una frase que reconoce que nada detendrá a un individuo hasta lograr su objetivo. *Swim with sharks* es una expresión americana que denota que un novato está intentando algo nuevo y diferente ante un ambiente adverso, rodeado por gente experta y lista para acabar con él. Ahora, que si reflexionamos un poco respecto al origen de esa analogía, tendremos que remitirnos al mar.

El tiburón es, de entrada y sin duda alguna, un símbolo de libertad. Él es capaz de cazar en solitario, o bien de hacer equipos, según se requiera. Tal parece que está perfectamente diseñado para cumplir su función: es veloz, nada rápido, tiene un olfato poderoso, buena orientación, es hidrodinámico y está provisto de una poderosa quijada con varias hileras de dientes, que es capaz de destrozarse completamente y de una dentellada a su presa. Puede ser letal para quien reciba su ataque.

Y aún así, tal parece que el tiburón no piensa en lo que debe hacer, simplemente, lo hace. No planea cómo atacar: ataca. Es movido por sus instintos, de la misma manera que las hormigas; pero los resultados son muy, muy diferentes. Actúa conforme a lo que debe hacer. Y con ello se coloca en la cumbre de su pirámide alimenticia, prácticamente sin exclusiones y sin enemigos. Incluso, genera alianzas con otro tipo de animales: las rémoras, que se encargarán de mantener limpios y funcionales a estos animales, a cambio de comer todo tipo de incrustaciones que lleguen a su piel.

Entender la analogía del hombre de negocios, sumamente astuto y determinado con un tiburón requiere reconocer y destacar tres cualidades que caracterizan al tiburón: tiene un olfato muy fino, una natación rápida y precisa; y es letal, ocupa el escalón más alto de su cadena alimenticia.

El olfato fino del tiburón se asemeja al requerido para hacer grandes y buenos negocios: las oportunidades que son casi seguras, son pocas y reconocibles por todos, de manera que seguir las tardíamente es una receta segura para el fracaso. Se necesita poder reconocer, antes que nadie y de manera clara, cuándo existe una pequeña oportunidad que puede crecer rápidamente, o una gran oportunidad desapercibida por todos. Después, necesitas la habilidad para plantearla de manera que nadie más pueda tomarla.

Una vez que se ha definido el objetivo, es menester llegar a él, de la mejor manera y antes que nadie más lo haga. Lo que en el mundo del tiburón es precisión y velocidad al nadar, en el mundo de los negocios se denomina eficiencia y eficacia -lograr los objetivos de la mejor manera posible al menor costo y en el menor de los tiempos-. Esa precisión es equivalente a lo que pueden hacer los escualos en el agua.

Ocupar el escalón más alto de la cadena alimenticia o la parte superior de un organigrama de un grupo de empresas ha sido tomado aquí como acciones equivalentes. Requieren condiciones de nacimiento, su adecuado desarrollo y tiempo. Un tiburón joven puede morir a manos de depredadores, incluso otros tiburones; no así conforme acumula experiencia y edad. Cualquiera puede dirigir una pequeña empresa, no es fácil llegar a la cumbre de un conglomerado variado y de importancia.

3.2 Alfredo Harp

Para ilustrar alegóricamente la vida de un tiburón, he elegido la vida de Alfredo Harp Helú. Entre otras razones, porque él ha sabido balancear el éxito personal en los negocios con su responsabilidad social, esto de una manera poco vista, a pesar de estar ubicado en un excelente lugar en las listas de los hombres más ricos del país. En segundo lugar, porque él nos ha ofrecido un panorama de su vida a través de su autobiografía *“Vivir y morir jugando béisbol”* que nos permite ver las reflexiones que hace al elaborar el recuento de su historia personal. Y existe una tercer razón, y es que el 28 de abril de 2004 tuve oportunidad de departir con él en un desayuno conferencia que impartió en mi Instituto, el I.T.A.M., en donde pude constatar que su cordialidad y afabilidad son reales, que es un hombre sencillo y sin grandes poses; por lo que lo considero un ejemplo a seguir. En aquella ocasión el periódico incluía una noticia de que algunas inversiones recientes que había realizado *‘casi sin querer’* habían duplicado su valor en menos de dos años. Al final del desayuno le comenté el dato, que él aún no sabía, y le di el periódico con la noticia. Tras leerla con atención, me contestó: *“Buena, esta es una buena noticia para todos los beneficiarios de mis donativos que estaban esperando turno. Esto será para ellos”*.

Cabe mencionar que de la lectura de su autobiografía y los comentarios que intercambiamos esa mañana, dieron origen en buena medida a la idea creativa que desembocó finalmente en el desarrollo del Sistema **“de Hormigas a Tiburones®”** en todas sus variantes.

Alfredo Harp es parte de la numerosa y exitosa comunidad libanesa migrada a México desde hace más de 120 años, descendientes de fenicios y beduinos. En 1930 introducen al país la técnica de ventas en abonos. Esta comunidad ha generado a lo largo de los años una destaca participación en la vida comercial y empresarial del país, y dan muestras de una unidad y cooperación envidiable, entre ellos mismos y de alguna manera al resto de la sociedad. No en vano el presidente Adolfo López Mateos llegó a decir *“quien no tenga un amigo libanés, que lo busque”*.

Y Alfredo Harp no es el único ejemplo de logros dentro de esta comunidad: destaca también en ella su primo, Carlos Slim Helú, el hombre más rico de América Latina (y que está también entre los hombres más ricos del mundo). Slim es dueño del Grupo CARSO y sus empresas afiliadas, entre las que destacan Teléfonos de México, América Móvil, Sears y Sanborns, entre otras. Su padre, el Señor Don Julian Slim, solía decir: *“Prefiero vender mucho y barato, que poco y caro”*. Hoy, Don Carlos ha reformulado ese consejo, según cita la revista Expansión: *“Hay que vender a buen precio, manejar altos volúmenes y tener un guardadito para aprovechar las oportunidades”*. Pero no son los únicos libaneses exitosos en México, destacan en esa comunidad familias como: Aboumrad, Azar, Chapur, Chedraui, Kahwagi, Khan, Nacif, Rafful y Tufic, entre otros.

Alfredo Harp Helú es hijo de Don Alfredo Harp Abud y Doña Suhad Helú. Nació el 11 de marzo de 1944. A la muerte de su padre, cuando Alfredo tenía tres años, su familia

emigró de Oaxaca a la Ciudad de México. Tuvo una infancia feliz, sin graves carencias ni grandes abundancias. Buenos recuerdos de placeres sencillos son los que describe sobre estos años su autobiografía. Fue becario desde la primaria hasta la preparatoria en una escuela Lasallista, en la cual y como agradecimiento colaboró en diversas iniciativas de la misma, laborando en una pequeña fábrica de paletas y atendiendo la tienda durante el recreo.

A partir de los 11 años inició su vida laboral remunerada, al vender suscripciones para el diario *Excélsior* durante sus vacaciones. Vendía también tarjetas de navidad y cajas de hilos *Pirámides* a bordo de los camiones. En 1960, al concluir la preparatoria, entró a trabajar a la fábrica de hilos, pues conocía bien a los clientes y las necesidades que estos tenían, y así se desempeñó en esos años en diversos puestos de la fábrica. Simultáneamente, entró a estudiar Contaduría a la Universidad Nacional Autónoma de México.

A partir de 1964, y en sus últimos años de universidad, empezó a desempeñarse como contador y auditor en *Price Waterhouse*, un despacho contable de prestigio. Laboró ahí más de dos años, aprendiendo los rigores de la práctica de auditoría. Además, adquirió experiencia en el área fiscal, lo que fue muy conveniente para él en el área bursátil. Y si bien existía la posibilidad de continuar ahí y hacer carrera, decidió salir en 1966 e incorporarse a Inversora Bursátil, de sus primos Carlos y José Slim, quienes lo nombraron Director General, a pesar de que contaba apenas con 22 años de edad. Este no era el único negocio de la familia Slim, pues además atendían constructoras, pedreras, areneras y embotelladoras de refresco.

En 1968 ganó la lotería, con lo que pudo comprar en sociedad con sus primos un asiento en la Bolsa Mexicana de Valores. Una semana más tarde se recibió de contador en la UNAM, a pesar de haber terminado su tesis dos años antes. En julio sustentó y aprobó el examen para obtener la calidad de agente de bolsa, lo que le permitía operar de viva voz en el piso de remates. En agosto del mismo año, se casó con Silvia Calderoni Guerrero.

En el equipo original de la casa de bolsa Inbursa participaron Alfredo Harp, Roberto Hernández, Roberto Olivieri y Carlos Slim, así como Onésimo Cepeda, hoy retirado del mundo de las finanzas, pues optó por seguir su vocación religiosa. Él es el Obispo de Ecatepec, diócesis conurbada a la Ciudad de México. En 1971 funda junto con Roberto Hernández Acciones y Valores casa de bolsa, ACCIVAL. En 1991, esa casa de bolsa estuvo en condiciones de adquirir el Banco Nacional de México, BANAMEX, creando así el principal grupo financiero del país, Grupo Financiero Banamex - Accival.

Cabe destacar que sus grandes logros como participante del mercado bursátil se dieron a raíz de que siempre procuraron seguir una divisa, “la mejor inversión está en México”, y utilizando para ello tres principios rectores: una extraordinaria atención al cliente, moverse a contraflujo de los mercados –entrar cuando los demás salen, particularmente ante las crisis financieras sexenales de 1976, 1982, 1987-89 y 1994-; ejemplo de ello fue la emisión primaria de Almacenes Aurrerá, que estaba comprometida para colocarse entre el público inversionista en 1976. La emisión llevaría de colideres a Banamex, Bancomer y Accival. El 31 de agosto de 1976 se anunció una devaluación del peso, que hizo que los dos bancos se retiraran, al considerar que “las condiciones de mercado no serían las más adecuadas”. A pesar de ello, la empresa de Harp decidió ir adelante, logrando una gran colocación exitosa en noviembre de 1976.

Otro ejemplo de manejo exitoso lo constituye su estrategia respecto a Teléfonos de México. En algún momento de la década de 1970, el gobierno exigía al público usuario comprar acciones de Teléfonos de México a fin de que se le instalara una línea telefónica. La idea, en principio, era positiva: los costos de instalación de la línea se cubrían con el dinero que aportaba el solicitante, al tiempo que éste recibía un instrumento bursátil que le pagaría dividendos que, a su vez, permitirían que cubriera el costo de su renta del año, resultando así en un esquema casi gratuito para el tenedor de la línea y de la acción. Sin embargo, ante la falta de cultura sobre el mercado de valores, la gente recibía una acción que no sabía utilizar, al tiempo que la empresa pública tenía pérdidas y no utilidades. En esa circunstancia, el precio de la acción bajaba con regularidad y con frecuencia. En algún momento de 1987, la acción que nominalmente valía cien pesos llegó a tan solo 36 viejos pesos, o el equivalente a cuatro centavos de dólar (cuando dos años atrás su valor contable era de 500 viejos pesos y que aún así era vendida en 100). Evidentemente, la recomendación a los clientes y la decisión de Alfredo y su primo Carlos Slim, fue comprar acciones. Cabe destacar que a finales de 2004, la misma acción valía el equivalente a 21,500 viejos pesos (21.50 nuevos pesos). Esto es un crecimiento de su valor nominal de 59,600% en menos de 18 años, que si se mide en dólares, pasó de cuatro centavos a 1.85 dólares, lo que da también un extraordinario crecimiento, aún medido en moneda extranjera de 4,525% en el mismo lapso. Ahora, ¿te extraña que hayan logrado tal riqueza en tan poco tiempo?

Otra compra importante que realizaron fue la de acciones de BANAMEX: en 1982 el gobierno mexicano expropió los bancos, y una década después había decidido privatizarlos nuevamente. Sin embargo, poco antes de la privatización, el gobierno empezó a emitir Certificados de Aportación Patrimonial, CAPS, para que quien le prestara dinero a los bancos gubernamentales, tuviera la posibilidad de hacer de esos préstamos acciones, ello en caso de que se decidiera la venta. Muchos inversionistas dudaron en adquirir ese papel, porque las promesas gubernamentales eran vagas y las garantías ofrecidas eran a su vez muy limitadas. A pesar de ello, cuando se decidió vender los bancos los CAPS fueron tomados en condiciones favorables, por lo que el equipo de Accival y Alfredo Harp se encontró, en particular, con la posibilidad de adquirir el mayor banco del sistema bancario mexicano con un poco más que los recursos previamente invertidos. Nuevamente, moverse a contraflujo y asumir riesgos probó ser una estrategia ganadora. Evidentemente, también existieron fracasos, como cuando compraron la empresa Paris Londres, una cadena de tiendas de ropa, que terminó quebrando y que tuvo que ser vendido a Wal*Mart, que las opera el día de hoy con la marca Suburbia, y que anteriormente habría comprado Aurrerá. Sin embargo, el propio señor Harp dice que en la vida como el béisbol, “tener un porcentaje arriba de 0.750 es extraordinario”. Eso quiere decir que si tres de cada cuatro de sus negocios son rentables, él se da por satisfecho.

Sin embargo, no todos los momentos de una vida tan destacada son fáciles. Y no ha habido peor momento para Alfredo Harp como el ocurrido en marzo de 1994, cuando habiendo cumplido 50 años, anunció a sus socios la decisión de reducir su participación en los negocios para dedicar más tiempo a sus actividades filantrópicas. El día 10 recibió un coche blindado que había adquirido y que decidió no utilizar todavía. El día siguiente, 11 de marzo, festejó su cumpleaños. El siguiente lunes, 14 de marzo, fue secuestrado: durante 106 días y 10 horas estuvo confinado en una pequeña habitación. No ahonda mucho más en el tema, pero afirma que este ha sido uno de los momentos más dolorosos de su vida, y que sin duda reforzó su cambio de visión del mundo. Al ser liberado, abandonó casi totalmente el mundo de los negocios e hizo de la filantropía su principal

ocupación. Cabe destacar que el cambio operado por esta dura circunstancia no fue algo completamente renovador: por más de 30 años había colaborado en diversas actividades filantrópicas y había donado dinero a muchas causas, deportes y educación principalmente. Sin embargo, es a partir de 1994 que hace de la filantropía su principal ocupación en la vida.

En 1996 conoció a María Isabel, doctora en Historia del Arte por la Universidad de Sevilla. Han dedicado mucho de su tiempo al béisbol y a fomentar actividades filantrópicas de tipo cultural en Oaxaca y en varios estados más. Al frente de la Fundación Alfredo Harp Helú y Amigos de Oaxaca ha desempeñado muchas actividades de importancia social para este estado. Al frente de Fomento Social Banamex, Fomento Cultural Banamex y Fomento Ecológico Banamex, ha guiado más de 32 acciones concretas de apoyo a causas sociales fondeadas por esta institución bancaria y sus filántropos asociados.

A pesar de ello, no cesan ahí sus acciones: ha denominado “*proyectos con-sentidos*” al apoyo a actividades educativas en: LaSalle, Educación a Distancia, Fundación UNAM, Becas, Home Runs Banamex y Fondo Acción; en temas de salud; apoyo a la Fundación Gonzalo Río Arronte y CRIT Oaxaca; en Cultura, la restauración de inmuebles y obras de arte, el Ex convento de Santo Domingo en Oaxaca, Grandes Conventos de la Mixteca Alta de Oaxaca, la Casa de la Cacica en San Pedro y San Pablo Teposcolula, el Convento Histórico en Ecatepec, y la restauración de obras de arte; diversos apoyos a Museos y centros culturales: las exposiciones y publicaciones de Fomento Cultural Banamex, Instituto Cultural Mexicano Libanés, Museo de Filatelia de Oaxaca, el Centro Cultural Zapoteca *Uken Ke Uken*, apoyo al Museo Regional del Niño en Santa Ana del Valle; en apoyo a la música se incluye la escuela Santa María Tlahuitoltepec Mixe, Conservación, restauración y promoción de órganos históricos de Oaxaca, Instrumenta, Apoyo a la Asociación Cultural Xquenda, A. C.; conservación de la memoria de México, archivos y bibliotecas; Promoción cultural en Amigos de Oaxaca, apoyo a la Fundación Rodolfo Morales, Encuentro Cultural de España en Oaxaca, la Ciudad Histórica Actual, apoyo a la Fundación Bustamante Vasconcelos; apoyo al Arte Popular, Grandes Maestros y Polvo de Agua. Como puede verse, es una variedad de intereses y de compromisos sociales, además de ser el propietario de los Diablos Rojos del México y de Guerreros de Oaxaca es lo que ahora ocupa su vida. Sin descontar, claro, que participa como consejero en el programa de ‘*Microregiones*’ con el gobierno federal de la República.

Podemos afirmar que su vida hoy es más plena. Si bien no ha dejado de participar en negocios, ahora lo hace a distancia. Hoy por hoy tiene una nueva pasión, tanto en su vida personal al lado de María Isabel y su pequeño hijo, como en Oaxaca, lugar al que ama de manera notable y donde ha pedido que, al morir, sean esparcidas sus cenizas en Monte Albán. Museos, escuelas, artesanos, niños, deportes; todos se benefician de la generosidad de este gran mexicano. Su capacidad de generación de riqueza monetaria está, hoy más que nunca, enfocada a compartirla y acrecentar el bienestar del pueblo. Él es, realmente, un tiburón de los negocios. Y un tiburón filantrópico ejemplar.

3.3 Él no es el único

Aunque el caso de Alfredo Harp Helú me parece el más notable de los que pude documentar en el plazo estipulado para desarrollar este proyecto, no es el único. Por supuesto que el caso de su primo Carlos Slim destaca también. Slim no sólo ha destacado como el empresario más rico de América Latina, y la fortuna número 17 a nivel

mundial, sino que también ha realizado labores filantrópicas notables, incluyendo pero no limitada a poner a disposición del público sus colecciones de arte en el Museo Fundación *Somuaya* –sede de la colección más importante de trabajos de August Rodin fuera de Europa– y la Fundación Telmex, que apoya diversas causas sociales, principalmente las vinculadas con becas, apoyo a indígenas, fianzas sociales entre muchas otras, además de que apoya con patrocinios al deporte nacional.

También me gustaría referir parte de la historia de Don Alberto Baillères, dueño del Grupo Bal, que integra a Palacio de Hierro, Minera Peñoles, Grupo Nacional Provincial, Valores Mexicanos y la Asociación Mexicana de Cultura, que incluye al Instituto Tecnológico Autónomo de México; esta escuela no sólo es la más reconocida en temas económico-administrativos con la que cuenta el país, sino que es además en donde Don Alberto Baillères es el principal donante y quien más ha contribuido a su equipamiento, y al desarrollo científico que ahí se genera. Cabe destacar que, a pesar de tratarse de un Instituto de alto nivel de exigencia académica, tiene a más del 35% de su alumnado becado, incluyendo becas de manutención para alumnos extraordinariamente destacados y con necesidades familiares demostradas. Además, Don Alberto dedica millonarios recursos para apoyo de causas culturales, sociales, ecológicas y educativas en todo el país, siendo destacado colaborador en el rescate de obras de arte de la época colonial. He tenido oportunidad de platicar con él en varias ocasiones en el I.T.A.M., y me sorprende de sobremanera que prefiera mostrar un bajo perfil en su prensa, procurando que no se hable de lo mucho que hace en beneficio de los demás. No procura una promoción personal, y apenas ha concedido una entrevista en el último cuarto de siglo.

Don Roberto González Barrera es otro ejemplo de hombre destacado: dueño de Maseca y del Banco Mercantil del Norte, BANORTE, ha sobresalido al tratar de expandir el mercado de sus productos más allá de nuestras fronteras, al tiempo que estimula con campañas de medios y con productos y servicios un sentido de nacionalidad. Pocos habrá que puedan sustraerse a sus campañas publicitarias, como aquella que dice: “Puede haber jugadores extranjeros en nuestra banca, siempre que el mejor sea mexicano”. Y no podemos olvidar el lema “Un banco mexicano que cree en los mexicanos”. Menos conocida, aunque también por un ánimo de modestia, es su labor filantrópica, sus apoyos personales a proyectos sociales muy importantes, pero él procura que esa labor no se difunda.

Existen muchos otros nombres de mexicanos que han alcanzado el éxito empresarial y que cuentan con un profundo compromiso social, apoyan proyectos concretos o colaboran de alguna o de otra manera con este tipo de acciones. La lista, no es limitada, debe incluir necesariamente a Emilio Azcárraga, la Familia Lozada, Ricardo Salinas Pliego, Alfonso Romo, la Familia Servitje, y Lorenzo Zambrano. Insisto, no puede considerarse que el tema esté agotado o que el grupo enunciado esté completo, pero creo que es suficiente para ilustrar mi argumento.

Estos tiburones, y otros muchos que pueden ser conocidos, son un verdadero ejemplo a seguir. Primero, porque empezaron en condiciones limitadas, vendiendo hilos en los camiones y haciendo paletas, cosas que hoy día están al alcance de cualquiera. Segundo, porque no dejaron de esforzarse para mejorar cada día, contrastándose con ellos mismos y no con otras personas. Tercero, porque de alguna manera están tratando de transmitir ese cambio de actitud, al volcarse a emprender los proyectos educativos y culturales más diversos.

Todos ellos son ejemplo, porque nos muestran que las sendas de la riqueza no son necesariamente egoístas. Son ejemplo, porque enseñan que es posible mejorar como individuo, como sociedad y como país. Se puede pasar de hormiga a tiburón. Al estudiarlos a ellos, y a otros muchos tiburones ilustrados aquí o compartidos en nuestra sociedad, encontraríamos esa constante: al proveer un bien o servicio que sea realmente útil y valioso para otras personas, también se pueden hacer grandes fortunas, y estas fortunas, al ser compartida con los demás, genera un enorme bienestar social. Al final de la vida, puede haber pasado mucha riqueza entre estas manos, pero si esta fortuna es dispersada produce bien a los demás. Hay de tibuones a tiburones, y sólo te he enseñado algunos de estos casos que merecen ir al frente de nuestra ruta. Sigamos su ejemplo. **Mejoremos este país y a su gente.**

UNICAMENTE PARA EVALUACIONES

4 Esa fallida educación

4.1 ¿Por qué educar?

Nacemos con la mente en blanco, o casi en blanco; es cierto que nuestro cuerpo es capaz de hacer muchas actividades sin intervención de nuestra mente consciente. Podemos lo mismo respirar que digerir, hacer latir el corazón o sentir hambre. Pero ninguna de estas actividades requiere de la intervención de nuestra mente consciente. Imagina a un bebé recién nacido intentando recordar el proceso químico para digerir la leche de su mamá, es impensable; simplemente, lo hace. Pero más allá de estas funciones básicas, el resto de nuestro conocimiento es aprendido, a través de la observación y de la imitación detenemos la información y la hacemos nuestra, la “aprehendemos”. Instintivamente somos buenos observadores e imitadores.

Nuestro cerebro es un gran banco de datos. Está equipado también con un procesador preconsciente, capaz de llevar el registro de muchos datos a la vez. Tu cerebro puede escuchar, oler y ver muchas más cosas de aquellas que tienes capacidad de percibir de manera consciente. Tony Buzan, un experto en temas de funcionamiento cerebral, comenta que nuestro procesador preconsciente tiene la capacidad de manejar ocho millones de datos por segundo, de manera inmediata, en tanto que la mente consciente trabaja a un ritmo de ocho datos por segundo, con tan solo medio segundo de desfase. Pero si tuviéramos que funcionar siempre únicamente con la mente consciente, estaríamos muertos pues no podríamos reaccionar con rapidez suficiente ante el peligro.

Nuestro cerebro aprende por observación e imitación, pero si lo que observa nuestro cerebro no es adecuado, éste adquirirá un conocimiento erróneo. Conocemos el refrán: “*Tus hechos hablan más fuerte que tu discurso*”, y esto es particularmente cierto en temas educativos. Eso implica que no debiera haber rivalidad entre los instintos y el conocimiento. Siempre y cuando el conocimiento fortaleciera los instintos, pues estos tendrían más posibilidad de ser atendidos conscientemente por nosotros. Existe una carga genética, una herencia individual que puede invitarnos a ir en cierta dirección en nuestra vida. Hay genes para la calvicie y para la obesidad, incluso para el alcoholismo y para la ira. Sin embargo, nuestro ambiente podrá ayudar a frenar o acelerar dichas tendencias. También las ideas que recibimos y aprendemos de nuestra familia nos refuerzan algunas conductas tanto positivas como dañinas.

Si nuestros conocimientos refuerzan a nuestros instintos estos conocimientos serán convenientes. Pero supón que yo tengo una tendencia a comer de más y un metabolismo lento. Eso implica que tendré más probabilidad de ser obeso que de no serlo. Ahora, agrega que mi mamá cocina muy sabroso pues tiene una buen sazón; ella viene de una familia muy grande, por lo que sus recetas no son estimadas para cuatro personas, sino para cuarenta. Y además tiene la idea de que la sazón se ve deteriorada si reduce el número de porciones. Para una persona con tendencia a comer de más observas que el ambiente propio de la casa contribuye a que eso suceda.

Ahora, si por el contrario, mi hermano tiene un metabolismo rápido y prefiere la comida gourmet que la abundante. Él tendrá menor tendencia que yo a engordar, particularmente si consideras que al salir de casa aprendió a cocinar porciones más pequeñas y de aún mejor sazón. Aquí el ambiente refuerza las tendencias naturales, aunque también pueden ser modificadas al lado opuesto.

Creemos lo que nos dicen. Somos educados de una determinada manera, lo que nos compromete con una determinada percepción de la realidad. Esto ayuda a construir nuestra propia visión del mundo, distinta a la de los demás pero compartida con miembros de nuestro entorno, primero la familia y luego la comunidad en la que vivimos.

En Santa Clara del Cobre, Michoacán, hay un gran número de artesanos que se dedican a hacer cobre martillado. Son buenos en ello. Tienen cerca minas de cobre, por lo que la materia prima está presente en abundancia. Muchas familias tienen parientes que, de una u otra forma, están vinculados a esta labor. Cuando un joven busca trabajo, lo más probable es que le ofrezcan algún tipo de labor de este tipo y ahí. Hay tantos talleres y tiendas, con productos de tan buena calidad, que no es de extrañar que Santa Clara del Cobre goce de tanta fama a nivel mundial en esta artesanía. Por supuesto que no todos los habitantes del pueblo viven del cobre martillado; pero, ciertamente, es más fácil desarrollarse en esa actividad que en ninguna otra. El medio refuerza la tendencia.

Por supuesto que en Santa Clara hay personas que les gustaría más hacer guitarras de madera que cazos de cobre. Pero es en Paracho, otro pueblo michoacano, donde las guitarras tienen mayor fama. Si un joven clarense quiere hacer guitarras, le convendrá más mudarse a Paracho. Sin embargo y por otro lado, ser el único fabricante de guitarras de Santa Clara puede dejarle mucho mercado para sí, pero no le ayudará la fama ni el ambiente para tener mayor éxito.

Aprendizaje por imitación facilita el aprendizaje. Es más fácil ver hacer e imitar que aprender teóricamente. Esto provoca que nos parezcamos a quienes nos educan. Y, a la vez, que copiemos sus errores. Es cierto que puede haber conductas de nuestros padres o maestros que no nos gusten y que tengamos que sufrir, pero de ninguna manera estamos obligados a padecer. Sufrir un padre alcohólico no nos vuelve, necesariamente, alcohólicos. Incluso, por rechazo a lo visto se puede facilitar que nosotros seamos abstemios. Pero definitivamente es más fácil aprender a hacer viendo y haciendo que escuchando lecciones de cómo hacer.

A través de este texto pretendo guiarte en el manejo de la información financiera básica que generas en tu vida personal y en tu trabajo; podrás hacerlo, porque dicha información será expuesta en términos claros y sencillos. Sería mucho más fácil que me veas hacerlo y luego lo hagas con tu propia información y con un apoyo personal, que pretende que después lo hagas tu solo y que eventualmente le enseñes a otros a hacerlo.

Esa es la manera tradicional de enseñar en las artes y los oficios: un joven es aceptado como aprendiz en un taller. Al principio desempeña labores simples, tediosas y laboriosas, pero recibe la oportunidad de ver trabajar al maestro. Con el tiempo y la práctica, dejaba de ser aprendiz para ser oficial, esto es, puede ahora realizar labores más complejas, aunque siempre bajo las indicaciones y supervisión de su maestro, pero por sí solo. Cuando acumule muchos trabajos supervisados, podría lograr el grado de maestro, esto es, hacer las cosas sin supervisión, originales y a su modo, en tanto que tendrá aprendices y oficiales a su cargo. Y el sistema funciona bien. Volveré a ello más adelante.

4.2 Educación en pobreza.

El ambiente refuerza la educación y colabora a la transmisión del conocimiento y a la formación de hábitos. Pero de ninguna manera nos condena a repetir el patrón observado. A fin de cuentas, somos libres de escoger nuestro destino. Aunque esa libertad esté encausada en nuestras vivencias.

Asumir que el medio ambiente en el que crecemos nos limitará, es decir que todo lo que somos y podemos llegar a ser se logra únicamente por herencia. Que seremos desdichados, gordos, violentos y alcohólicos si venimos de una familia que presenta esas características. O que seremos pobres porque nuestro ambiente es de pobreza, es erróneo.

Es cierto que quien nace en 'cuna de oro' puede tener un ambiente que facilite su desarrollo. Pero tampoco está 'condenado al éxito'. Supongo que tú como yo conocemos a alguien que dice que su familia era de abolengo, clase, dinero y riquezas y que con el tiempo las ha perdido. En el caso mexicano, muchos habrán de decir que "lo perdieron con la Revolución". Lo curioso es que ese movimiento armado fue hace demasiado tiempo como para que tenga influencia decisiva en la vida de hoy. Es cierto que fortunas enteras se perdieron con esa guerra, pero también ya ha pasado el tiempo suficiente como para que se hubiera regenerado esa riqueza. Y también es cierto que muchos de los grandes ricos de hoy empezaron en condiciones limitadas. El ambiente pudo no ser favorable, pero nada detuvo su crecimiento. Nacer en pobreza no condena a la pobreza. Se puede aprender a vivir y a ser de otro modo, a lograr las metas y a desarrollar el potencial. No hay límites irrompibles, solo rutas más difíciles que otras.

"Sufro porque es mi destino". "No merezco nada bueno". Tal parece que mucha gente ha escuchado e interiorizado estas dos frases a lo largo de su vida. Se está convencido de ello. Se puede tener la felicidad al alcance, y se le rehuye y abandona porque "la felicidad no es merecida". En realidad, rehuye la felicidad no sabe que hacer con ella. Se despilfarra y se destruye, lo mismo el bienestar, la salud y la riqueza. Pero esto corresponde o es un patrón aprendido. Lo que se aprender puede ser desaprendido, cambiado y mudado, porque esto no es parte de ti. Es algo externo que tú has hecho tuyo.

Debes saber que estos límites no te pertenecen. Los has adquirido, tal vez en la familia, en la escuela o en el trabajo. Te sientes cómodo con ellos porque evitan que luches más, además justifican tus resultados. De acuerdo, no lees más porque en tu familia nadie lee. No obtienes un mejor trabajo, porque nadie te valora. Ya lo decía mamá, eres un bueno para nada, un loco, un inútil, un problema. Y le has creído, ya esa visión que te dio mamá de ti mismo como un inútil y un fracasado ya es parte de ti. Tú no vas a hacer de tu mamá una mentirosa, cambiando esa imagen. Debes ser lo que ella quería que fueras. Al fin y al cabo y de cualquier manera, al ser así ella te quiere. La necesitas. Pero... ¿Y el día que se muera? ¿Quién velará por el pobrecito inútil? Entonces, hay que buscar una esposa que haga de ti el perfecto fracasado que mamá prometió... ¡MENTIRA! Tu puedes cambiar tu imagen y tu actuación, y con ello tus resultados.

"Los pobres llegarán al cielo, los ricos no". "Si el trabajo es tan malo que hasta pagan por hacerlo". "Si el trabajo es salud, que trabajen los enfermos". "Y Dios castigó a Adán con el trabajo al expulsarlo del Paraíso". Estas frases y tantas otras parecidas se repiten frecuentemente en el ambiente tradicional de nuestros pueblos latinoamericanos.

Es cierto que parte de la diferencia entre la pobreza latinoamericana y la riqueza de naciones sajonas y nórdicas se explica por visiones sobre estos temas. Y también por leyes, métodos y maneras de ser y de actuar. Y parecen ser válidas hasta cierto punto, pero yo tengo mis reservas.

Hernando de Soto, economista peruano, ha probado fehacientemente que parte de las causas de la pobreza en el continente radica en que tenemos un pobre sistema de registro y control de la propiedad. Es decir que, afirmar que algo te pertenece no es tan fácil de comprobar ni tan firme como en muchas otras naciones del mundo. Agrega a eso un sistema de leyes codificado y rígido, en que por 500 años se ha pensado que emitir una ley resuelve todo un problema, tan sólo por haber sido escrita. En las colonias españolas en América estaba prohibida la esclavitud. Pero los peones “libres” vivían en peores condiciones que los esclavos ingleses al norte del continente. Incluso cuando se acabó la colonia.

El trabajo no es un castigo divino. Si lees el *Génesis* con atención, la sanción a Adán no es el trabajo, **sino la fatiga**. Adán trabajaba en el paraíso y era feliz. El trabajo te realiza. La fatiga cansa y es la verdadera sanción a la falta del primer hombre. Los pobres tienen mayores posibilidad de llegar al cielo, pero no tienen un boleto seguro. Es el **desapego** a los bienes, no la falta de ellos, es lo que abrirá las puertas celestiales. Si confiamos en la Divina Comedia de Dante Alighieri, un avaro rico y un avaro pobre estarán en el mismo círculo del infierno, porque se castiga la avaricia, no la riqueza. Lázaro, uno de los mejores amigos de Jesús, era rico. Probablemente, dueño de la *Casa del Cenáculo* y del *Huerto de los Olivos*. El desarrollo de la Iglesia Cristiana debió haber sido, en buena medida, estimulado con la riqueza de Lázaro. En el *Antiguo Testamento* los patriarcas son ricos porque Dios les ama. Son ricos porque son justos. Y porque son justos, dan limosna al pobre y pagan sus diezmos y respetan el descanso sabático, lo cual hace que su riqueza aumente. Es así que la riqueza no es su cualidad más importante, aunque también cuenta. Pero, entonces, no estamos forzados a ser pobres para poder acceder al cielo, pues la riqueza no es más que una gracia divina.

Trabajar no es malo, permite disfrutar de nuestras cualidades. Trabajar es una forma de auto expresarnos, de darnos a conocer al mundo, de decir quienes somos. El trabajo puede ser una gran fuente de disfrute. **El trabajo es bueno.**

La clave para hacer del trabajo algo mejor, es darle a este un sentido de trascendencia. No se trata de vivir para trabajar, sino trabajar por el gusto de hacerlo. Y puede ayudar hacer la labor que nos gusta. Proyectarnos en ella. Esforzarnos en hacerlo lo mejor posible. Cada labor de nuestras manos y de nuestra mente es única. Nadie puede hacerla de manera idéntica a como la harías tú. Si eres un individuo, tu trabajo será un reflejo personal tuyo. Este puede ser reconocido o no por los demás, puede haber ganado halagos, dinero, reconocimiento o fama. O puede pasar casi desapercibido. Lo cierto es que tú lo percibirás. Y es parte de ti. Es tu obra. Es tu logro.

Has sido agraciado: has recibido tiempo en este mundo. Un cuerpo, una mente y un espíritu. Haz que tu espíritu se refleje en las acciones de tu mente y de tu cuerpo. En un tornillo bien ajustado, en una comida bien hecha, en un mueble bien realizado, en un libro bien escrito, en un juicio bien llevado, en procurar la salud... Has de tu labor algo trascendente; algo que permita a los demás reconocerte y recordarte cuando no estés presente.

Mira este hecho de la riqueza: un trabajo bien hecho, tarde o temprano, se valora más que uno mal realizado. Y eso, querido amigo, es la base de la riqueza que está a tu

alcance. Tu actitud hacia el trabajo será seguida por la riqueza. Se perezoso y mal hecho... pero no te quejes de los resultados. Has un buen trabajo, independientemente de la calidad del pago, y serás retribuido más pronto que tarde.

Si los resultados de nuestra labor están parcialmente condicionados por el ambiente, quienes más contribuyen a nuestro ambiente y a la visión que de él tenemos son sin duda nuestros padres. Y son ellos quienes, queriéndolo o no, pueden contribuir a nuestro fracaso. Ellos tienen la delicada labor de programar nuestro cerebro en sus primeros y más importantes años formativos. Decirnos lo que está bien y de lo que somos capaces es importante. Pero no están concientes que también pueden introducir en nosotros el desaliento, la envidia, las trabas, en suma, el fracaso.

Dos “errores” –sí, así con hache, que aunque es muda refuerza la sensación de que algo está mal– que comenten nuestros padres son: limitarnos de más y compararnos con otros.

El niño a quien toda su vida se le ha dicho: “No toques, no agarres; eres torpe, lo vas a romper; no sabes cómo hacerlo” interioriza dentro de sí una sensación que provoca falta de iniciativa. Una sensación de no saber hacer nada que no se le permita realizar de manera expresa, a menos que le sea ordenado fuerte y claro. O bien, cae en el extremo contrario: se vuelve rebelde ante la autoridad, incapaz de aceptar instrucciones o límites. Y cualquiera de los dos caminos es una manera casi segura de fracasar en la vida.

La comparación con otras personas puede generar en los individuos envidias y rencores marcados. Sin embargo, la regla típica de evaluación familiar es la comparativa: “¿Por qué no puedes ser como tu hermano?” es un reproche que puede dejar una marca de por vida. No puedo ser como mi hermano... porque yo soy otro individuo, diferente y distinto. Mejor compárame conmigo mismo, es decir: ¿Soy hoy un mejor individuo que ayer? ¿He crecido? ¿He mejorado? Una sensación de mejora continua, medida contra nosotros mismos, es más productiva y generará mayores logros al paso del tiempo que una comparativa con otro individuo.

Pero la responsabilidad no queda limitada a la familia. El segundo ambiente de aprendizaje del individuo es la escuela. La responsabilidad es extendida a nuestros maestros, de sus errores podemos aprender el desgano, la desinformación y métodos inconvenientes para funcionar en la vida práctica, particularmente en la de los negocios.

No quiero que me malinterpretes: aprecio mucho a los maestros. A aquellos que he tenido a lo largo de mi vida. A aquellos que me han llevado a ser lo que soy. Además, en mi familia ha habido generaciones de docentes, a todos los niveles. Yo mismo soy catedrático universitario, y lo disfruto enormemente. Pero la cercanía con la docencia, a ambos lados de la cátedra, me hace percibir los errores que cometemos con frecuencia.

Por un lado, la educación básica nos enseña a memorizar antes que a pensar: baste recordar aquellos textos de primaria que decían cosas como “la Revolución Industrial cambió al mundo” y que derivaban en preguntas de examen como “¿Qué cambió al mundo?” (Respuesta obvia: La Revolución Industrial). Absurdas todas ellas, porque la respuesta correcta era mucho más amplia y significativa que memorizar una frase y su reflejo en forma de pregunta.

¿A quién le interesa aprenderse un texto de memoria, que después será inútil? Creo que a nadie. Pero además, para puntuar más alto a quien más memorice y no a quien piense más es algo absurdo. No me extrañó nada cuando una de las compañeras con uno de los promedios más altos en la carrera fue incapaz de conseguir empleo,

porque no podía hacer nada bien, excepto memorizar. Creo que se encuentra por terminar su segundo curso postdoctorado... pero no ha hecho nada más en su vida.

Inútiles profesionistas, desanimados y tristes es lo que está generando una educación errónea, una educación que está siendo mal impartida. Se hace creer a la gente en falsas esperanzas, que un título universitario será la llave para la ascensión social y monetaria. Pero esto no es así. De entrada, el no reprobar a quien no sepa desde los niveles más básicos, permite tener analfabetas funcionales –gente capaz de leer y escribir, pero no de entender lo que se dice-. Poca capacidad de analizar la información y de sintetizarla para tomar decisiones con base en ella. Pero cómo podría suceder esto cuando ni siquiera se ha enseñado como reunir información, sino que toda esta debe ser previamente procesada por alguien más. Si, es cierto que hay pocas oportunidades laborales en México en estos tiempos, la pregunta es ¿Y por qué no nos hemos creado las nuestras? Centro la crítica en los profesionistas porque se supone que son quienes más preparados están y quienes deberían ser más capaces de generar riqueza. Pero hoy día, el desempleo es proporcionalmente más alto entre quien tiene una formación académica de nivel profesional que entre quienes no la tienen.

Un dato clarificador es que en 1970 el país contaba con, aproximadamente, 52 millones de habitantes, de los cuales casi 1.2 millones tenían algún título técnico o universitario. Para el año 2000, el censo de población revelaba a casi cien millones de pobladores, con poco más de once millones de profesionistas y técnicos. Es decir: mientras que en 30 años la población se multiplicó por 2, los profesionistas se multiplicaron por 10. Cinco veces más rápido que la población total. Sin embargo, en el mismo periodo la economía creció apenas en 300%, en tanto que la inflación, el aumento de los precios, creció en casi 18,000%. ¿Dónde está la riqueza que los profesionistas debían generar? Prácticamente, es inexistente. Y eso implica que, de alguna manera, los profesionistas educados en este periodo somos **inútiles** como generadores de riqueza.

4.3 Ideas, fuente de riqueza.

Las ideas son la mejor fuente de riqueza. De hecho, toda obra humana que existe hoy día fue primero tuvo que haber sido idea de alguien: aviones volando y coches rodando. Pero también el cosechar un fruto, pescar un marisco, cultivar maíz; fabricar azúcar o cigarrillos; independizar un país o crear una iglesia; generar electricidad o escribir un libro. Todo ha sido primero idea de alguna persona o de algún grupo de personas, tal vez disperso en el tiempo y el espacio. Hay hombres geniales que son recordados por sus ideas, y mentes brillantes como Leonardo Da Vinci o Tomás Alba Edison. Pero las ideas están al alcance de cualquiera: son gratuitas, potentes... y tu tienes sobre los hombros, en tu cabeza, todo lo necesario para generarlas.

Leonardo Da Vinci decía que él no era un genio, que él estaba parado sobre los hombros de gigantes y que a pesar de ser él un enano, lograba así alturas nunca antes imaginadas. Muchos de sus contemporáneos lo consideraban una figura menor, porque no era capaz de hablar fluidamente griego y latín, su trato social era más bien tosco, incumplía sus compromisos y tenía un carácter difícil. Además, sus estudios sobre la naturaleza se basaban más en la observación directa que en la lectura de los escritos clásicos sobre tales temas. Lo consideraban, pues, un hombre inculto y poco sociable.

Las ideas son fuente de riqueza. Parte del problema histórico de nuestras universidades es que estas han creado muy pocas ideas originales. NO quiero decir que no existan en su historia investigadores creativos y notables; trabajos importantes o

libros novedosos. Pero lo cierto es que estos no han repercutido en un significativo cambio del país, en la creación de riqueza o de poder. No en balde tenemos un único premio Nóbel en Química, el Doctor Mario Molina; uno en letras, Octavio Paz y uno Nóbel de la Paz, Alfonso García Robles. La Universidad de Chicago, por si sola, tiene más de 78 premios Nóbel, muchos de ellos vivos y laborando en la actualidad. Eso quiere decir que NO hemos generado suficientes ideas de impacto global, en la ciencia o la sociedad. Por algo será.

Los profesionistas mexicanos hemos sido inútiles porque hemos generado pocas ideas propias. Sabemos memorizar y seguir órdenes, pero nos es difícil pensar o decidir cualquier cosa por nosotros mismos. Por eso rogamos que alguien nos dé trabajo en lugar de tener una idea original o nueva, para hacer de ella un negocio que genere riqueza y trabajos para quien no tiene la fuerza de seguir sus propias ideas.

Por esta razón afirmo que nuestra educación es fallida. Porque NO ha servido para enseñarnos a observar y pensar sobre lo que observamos. Porque NO ha logrado inculcar en nosotros el hábito de la lectura, mucho menos el del pensamiento crítico. ¿Cómo podremos generar conocimiento de frontera, si ni siquiera sabemos qué es eso? Por otra parte, ¿a quién le gustará leer, si las primeras experiencias serán con los grandes clásicos de la literatura universal, en un plazo fijo y para realizar un resumen? No digo que no deba leerse, pero pueden resultar demasiado complicados, inconvenientes y distantes como para entusiasmar a alguien neófito en la lectura.

Repito, no pido que se deje de leer; pido que se haga de otra manera. De entrada, sería conveniente que, cada vez que puedas -lo que es muy frecuente-, observes la realidad. Eso de que “los viajes ilustran” es cierto, porque como muchas cosas a las que estás habituado pueden variar, te hace reflexionar sobre ello. Y puedes hacerlo sin necesidad de viajar. Puedes hacer experimentos mentales: “¿Qué pasaría si todos los conductores respetan la línea de los peatones? ¿o si todos aceleran con la luz preventiva? ¿Y si se dejara de avanzar si la calle estuviera llena, aunque se tuviere la luz verde?” No requieres un gran laboratorio o muchos conocimientos para empezar a pensar por ti mismo, desde la esquina de tu propia casa es posible, es como gimnasia mental que debe ser realizada a la menor provocación. Este puede ser el inicio de un nuevo hábito.

Analiza tu mundo: ¿por qué haces lo que haces? ¿Qué formó tus hábitos? ¿Por qué haces lo que haces de la manera en que lo haces? Es posible reaprender, es posible escribir de nuevo la programación que te ha sido implantada en casa y en la escuela. Puedes generar nuevos hábitos a fuerza de repetir conductas deseadas de manera consciente, como modificar malos hábitos aprendidos. ¿Eres impuntual? Nada te impide tratar conscientemente de cumplir con tus citas a tiempo. ¿No te gusta leer? Créate el hábito de la lectura, lee un poco cada noche, al principio unas páginas, luego será un capítulo -y si es de este libro, mejor-. Puedes seguir con literatura o materiales que desarrollen tu desempeño personal o laboral. ¿Fumar es algo que te desagrada? Intenta dejarlo, un cigarro a la vez. En ese sentido, me gusta la filosofía de Alcohólicos Anónimos para dejar de beber: un día a la vez, o en sus propios términos: “*Sólo por hoy*”. Conozco mucha gente que en el sólo por hoy ha mantenido la sobriedad por un cuarto de siglo ya. Los hábitos son una cuestión de sólo por hoy, un día a la vez... cada día y cada hoy. Se puede hacer y está a tu alcance.

Rescribir los propios hábitos no es algo fácil, pero sí es posible. Y esta es la primera gran idea que puede llevarte a la riqueza: la riqueza es posible y esta es fruto de tus hábitos. Del hábito de pensar. Del hábito de reunir tu información financiera. Del

hábito de entenderla y de analizar que historia cuenta de ti. Del hábito de cuidar lo que gastas y en qué lo gastas. Del hábito de trabajar bien. Del hábito de generar ideas originales. Del hábito de pensar como rico. “El hábito no hace al rico, pero lo manifiesta”.

Tú puedes cambiar tu vida, reeducándote. Enseñándote a ti mismo lo que tu familia o tu escuela no te enseñaron. La mejor manera será recuperar en tu vida el antiguo sistema educativo: reconoce tu rol como aprendiz, alguien que está observando lo que hace un maestro y siguiendo su guía y sus consejos; eventualmente, empezarás a hacer cosas por ti mismo. El ejemplo y consejo de tu maestro, el paso del tiempo y la experiencia adquirida, podrán hacer de ti un maestro para los demás.

Así pues, el primer paso debe ser escoger un maestro del cual aprender, alguien que haga bien lo que tú deseas aprender a hacer. Luego, reconoce tu rol como aprendiz: un aprendiz debe, primero, ser humilde para reconocer que no sabe pero que puede aprender; seguidamente, aprender mediante la observación y la repetición. Hay que seguir las órdenes recibidas, preguntándote siempre los porqués, pero sin llegar a rechazar la instrucción. Observar, pensar y practicar. Esa es tu tarea como aprendiz. A ‘oficial’ llegarás con la práctica y el conocimiento. La maestría la alcanzarás como cualidad de tu trabajo original y bien hecho. Está a tu alcance antes de lo que crees.

Cambiar tus hábitos hacia la riqueza es conveniente para ti y para los tuyos, es deseable y es posible. Está a tu alcance. Puedes empezar ya, hoy, ahora mismo: sólo requiere de ganas y un pensamiento consciente de por qué haces lo que haces; de que definas claramente que es lo que quieres llegar a lograr. El hábito de la riqueza puede ser una meta. Y luego, debes ser tu nuevo hábito... Sólo por hoy, todos los días de tu vida, por el resto de tu vida.

UNICAMENTE PARA EDUCACIÓN

5 El dinero, una gran idea

5.1 ¿Qué es el dinero?

El dinero nos permite satisfacer nuestros deseos. Representa la acumulación de trabajo y de ideas. Podemos encontrarlo en forma de monedas, esas pequeñas piezas de metal grabados con imágenes y símbolos varios. Los elementos gráficos que estas presentan nos señalan quién hizo ese dinero, en qué momento del tiempo, y cual es su valor comparado con otras piezas del mismo lugar y fecha, y tal vez respecto a otras piezas de otros lugares o de otras fechas. El dinero también puede presentarse en forma de pequeñas hojas de papel a los que comúnmente denominamos billetes. En ellos se dibujan los elementos más característicos de una cultura, territorio o nación, sus riquezas artísticas, naturales, o algún otro símbolo o rostro, como el de reyes u otros gobernantes. Y aunque en tiempos más recientes, el dinero es ha vuelto meramente un dato guardado en una computadora –o en miles, como las de las redes bancarias globales-, es un dinero sin existencia física real. El dinero es, ante todo, una idea. Pero **una gran idea**.

Si analizamos la existencia del dinero en distintos momentos y lugares de la humanidad, encontraremos que es simplemente una idea. Poderosa idea. El dinero es un mecanismo que hemos creado para simplificar nuestra vida, los intercambios y que nos permite hacer realidad grandes cosas. Sin embargo el dinero también puede generar pasiones, malas consecuencias e incluso la muerte. La acumulación de dinero puede generar avaricia y miedo; puede inducir a un individuo alejarse de su familia y a renegar de ella, e incluso a que una persona sea capaz de matar a otros individuos.

Paradójicamente, el dinero puede hacernos mejores seres humanos y mejorar nuestra vida. Pero a la vez, este puede destruir nuestra vida y envilecernos al extremo. No obstante, el dinero no deja de ser más que un poco de metal, papel... o de información. En cualquier caso, este es, únicamente, una idea.

Piensa en el trueque: en algunas sociedades humanas previas a la existencia del dinero, incluso en algunas comunidades distantes o pobres hoy día, se ofrece un intercambio directo de objetos de una persona a otra. Eso se ha denominado históricamente ‘trueque’. Este intercambio si bien ha probado ser una solución temporal al problema humano de la satisfacción de necesidades básicas, también ha demostrado ser fallida y limitada respuesta para hacer crecer las economías.

Por ejemplo, para efectuar el trueque entre un pescador y un zapatero, debe ocurrir que el pescador necesite zapatos y que el zapatero necesite pescado. Pero además, estas personas deben estar de acuerdo en la cantidad, calidad y variedad de pescado equivalente a un par de zapatos. El acuerdo preferentemente debe completarse rápidamente, porque el pescado se deteriora mucho más rápido que los zapatos. Total, hay que hacer coincidir demasiados elementos para poder realizar un simple intercambio.

Ahora, compliquemos aún más las cosas: supongamos que yo recolecto fruta, y quiero intercambiarla contigo, fabricante de zapatos. Pero tú, zapatero, no quieres fruta sino pescado. Pero el pescador no quiere zapatos, sino fruta. Ahora, debemos hacer coincidir deseos y productos de *tres* personas, en cantidades, calidades y variedades aceptables para todos. Aunque suene complicado, es posible lograrlo aunque esto, indudablemente, habrá de tomar más tiempo.

Piensa ahora en un supermercado moderno, de los medianos, no muy grande. Con apenas 15,000 artículos distintos en existencia. Eso nos dejaría con una serie de combinaciones muy extensa para lograr: 224'985,000 combinaciones posibles entre los 15,000 artículos (hay 15,000 opciones para la primera selección, y 14,999 para la segunda, dado que *cada* objeto puede intercambiarse por *cualquier* otra cosa presente en la tienda. Multiplica ambos valores). Ahora que encontrar a quien quiera intercambiar su trabajo por los zapatos que tú fabricas o por una lata de frijoles es sencillo y sencillo será también encontrar la única combinación posible aceptable para ambas partes entre dos artículos en esa lista de casi 225 millones de combinaciones posibles. Por supuesto, si en lugar de dos artículos tenemos tres, el problema se limita sencillamente a encontrar una combinación agradable de entre 3'374,325'030,000 (Tres billones trescientos setenta y cuatro mil trescientos veinte cinco millones treinta mil) combinaciones posibles (es decir, 15,000 multiplicado por 14,999, y el resultado multiplicado por 14,998). No es difícil, aunque sí será muy laborioso. De hecho, estúpidamente laborioso. Claro que es más fácil encontrar precios bajos en una sola tienda que tratar de encontrar la mejor oferta en las múltiples opciones de tiendas existentes hoy, por lo que deberías multiplicar esa cantidad por cada una de las cadenas comerciales en las que te gustaría ver si compras algo. Tras considerar esto, no me extraña por qué se abandonó el trueque a lo largo de la historia. ¿A ti sí? El trueque es, pues, la respuesta fallida al intento de otorgar un valor específico a algo por medio únicamente del intercambio directo.

5.2 Pagar por el trabajo sin dinero.

Trueque es, pues, una solución fallida. Principalmente, cuando se trata de darle valor a un producto en especial: el trabajo humano. Los romanos inventaron un término para medir el trabajo de una persona libre que se contrataba con otra para realizar determinada labor: *el salario*. El salario es un pago por determinado trabajo, que entre los romanos se hacía con sal. Era un trueque de trabajo por sal. Claro que la sal tiene una serie de propiedades útiles: es necesaria para la vida, tiene valor por sí misma, es fácilmente divisible (cualquiera puede tomar fracciones de sal tan grandes como un grano. Intenta partir una moneda en esa cantidad de miles de fragmentos). Y era, por supuesto, muy apreciada por los romanos. Así que estos empezaron a representar el trabajo con sal: “te pagamos una determinada cantidad de sal por tu trabajo, tu *salarium*”.

Tomamos el ejemplo de los romanos por ser esta una gran cultura que dejó una fuerte influencia en el mundo occidental. Por ellos, al pago de un trabajador hasta hoy le seguimos llamando ‘salario’. Me gusta pensar que, dado que el sudor es salado, el ‘salario’ es la cantidad de sal que se gana con el sudor (aunque no creo que esto fuera pensado por los romanos cuando sugirieron esta palabra).

También hay otros términos, referidos principalmente a los trabajadores que realizan una labor más mental que física: los médicos, los abogados, los administradores y demás. A todos ellos se les paga un ‘honorario’, esto es, un pago “*por su honor*” –en

contraste con el pago en sal, por el sudor. Entre más reconocido es un profesional, más alto es su honor y, consecuentemente, mayor su pago. Trata de contratar a un especialista médico de alto nivel en un hospital de reconocido prestigio por el mismo pago que recibe un médico general en un hospital de servicio público. La diferencia radicará en el prestigio, en el honor y aunque el segundo tenga mucha más práctica directa con los pacientes. ¡Y vaya que hay quienes saben cobrar –capitalizar– muy bien el honor que han alcanzado!

De estas dos palabras surge una primera conclusión: si quieres mayor salario, suda y trabaja más; si quieres mayor honorario, genera más honor en su trabajo. Son buenas implicaciones, aunque no del todo prácticas.

De vuelta en el tiempo romano, si comparas lo que recibes en sal por tu trabajo, ciertamente cada vez será la misma cantidad, acaso con pequeños ajustes. Pero ya no será necesario que físicamente demos un costal o bote, grandes o pequeños, con tu sal. Podemos, simplemente, decir que te damos determinada cantidad de sal, denotada por su masa o peso. Un tarro, o doscientos o seiscientos gramos de sal. Te damos determinado peso de sal, a cambio de tu trabajo. O de especias. O de oro o plata o de algún otro metal. Y a final de cuentas, desaparecerá la especie y queda el peso. De ahí se deriva el término ‘peso’ que se utiliza en muchos países latinoamericanos para denotar el valor de su moneda. Hay pesos en México y en Argentina, por ejemplo. Y todos tienen ese factor en común: originalmente, las monedas se referían al *peso* del metal con que estaban hechas. Y esa última herencia romana compartida es, tal vez, la que nos hace llamarnos latinoamericanos –junto con el idioma castellano y otros rasgos culturales comunes, como la estructura legal o la religión predominantemente católica, derivados en parte del antiguo Imperio Romano y de uno de sus herederos indirectos, el Imperio Español.

No es de extrañar que en el habla coloquial se diga de una familia que tiene mucho dinero “tiene mucha *plata*”, aunque hoy ya no se use con frecuencia como moneda.

5.3 Cualidades del dinero.

Medida es el dinero. Es una unidad de medida. Es un referente utilizado por los individuos que comparten un lugar y un momento en el tiempo. Permite separar el trabajo del trabajador; permite distanciar el deseo del objeto que lo satisface. Nos permite, pues, medir el valor de las cosas y de los servicios.

Existen objetos varios que nos pueden resultar extremadamente valiosos. Coloquialmente, decimos de ellos que no los cambiaríamos “*por todo el oro del mundo*”. Pero ciertamente la primera muñeca o el llavero consentidísimo tienen un precio para todos los demás. Incluso, para uno mismo. Y si ese precio se establece en dinero, tendrás un ejemplo de que el dinero funciona como una unidad de medida de la economía actual.

Por supuesto que distintas personas tenemos distintas valoraciones para los objetos. Lo que para mi puede ser muy valioso, para otra persona puede serlo menos, o incluso no serlo. Eso permite y facilita el intercambio: yo daré un objeto, preferentemente dinero, a cambio de otro bien que yo quiera o necesite. Y el vendedor recibirá, en contraste, algo que el desee en mayor cantidad que el objeto que entrega. Si no logramos ‘ganancia’ en el intercambio, no lo llevaríamos a cabo. Inclusive, cuando alguien nos roba, nos está dando a cambio algo que no le pertenece: nuestra capacidad de volver a vivir, a cambio de un determinado artículo o suma de dinero. Este ladrón nos estará

dando o dejando la vida, preciada para nosotros, y estarán de acuerdo conmigo en que la vida vale más que la bolsa.

Permanencia es otra cualidad intrínseca del dinero, aunada a la divisibilidad. En el ejemplo del pescador con el que fue ilustrado el trueque, puede ser observado que si el trato no se cierra pronto, el producto del trabajador del mar irá demeritando su valor. Al llegar a tierra, será un producto muy deseable: pescado tan fresco que aún respira. Pero conforme pase el tiempo, su frescura se irá perdiendo y con ella el valor del mismo. A los pocos días, el pescador deberá pagar al basurero porque acepte el maloliente tufo de pescado podrido, en camino al tiradero. Conviene al pescador que se venda pronto y rápido. El correr del reloj deteriora el valor de su producto.

En contraste con el pescado, un cuadro de Pablo Picasso aumenta de precio conforme transcurre el tiempo. Claro que Don Pablo ya no puede hacer más cuadros, por lo que los que actualmente existen valdrán más y más conforme pase el tiempo, mientras no se dañen. Agréguese a su revalorización el hecho de que pocas personas o instituciones que cuenten con obra del pintor español quieren deshacerse de ellas. Así pues, y a pesar de que fue prolijo con su obra, es hoy uno de los pintores más valorados en el mundo. Durante 2004 se llegaron a pagar más de cien millones de dólares por una obra de él, lo que ciertamente representa mucho, muchísimo pescado.

Sin embargo, en el momento en el que se desgarrara un cuadro de Pablo Picasso para pagar por una porción de otro objeto, el cuadro se devaluaría dramáticamente. No lo daña el paso del tiempo, pero sí el fraccionamiento del objeto. Por ello ni el pescado ni el Picasso son buena opción para actuar como dinero; la sal, que no se deteriora y sí es divisible era buena opción para representar valor, pero, claro que cualquiera puede ir al mar y obtener sal, por lo que esta tampoco resulta ser la mejor de las opciones.

Medir, comparar y fraccionar son cualidades que debería tener el dinero ideal. Al medir se facilita la comparación. Es cierto que cada quien valorará los objetos de distinta manera, pero al menos tendremos un mismo idioma para hablar sobre el valor de las cosas. Así, todos sabemos que una aspirina cuesta mucho menos que un coche, aunque la persona que se encuentra muy dolorida la valore más que quien no padece sufrimiento alguno en ese momento. Lo cierto es que si el farmacéutico está dispuesto a venderla en dos pesos, y el enfermo está dispuesto a comprarla por dos pesos, habrá negocio. Mal ocurriría si el enfermo estuviera dispuesto a pagar o que sólo tuviera dos pesos, cuando el vendedor desea 5 por el artículo. Fraccionar el dinero es otra forma de facilitar el intercambio de bienes y servicios. Piensa en aquellas comunidades que tienen únicamente el ganado como moneda: si lo que deseas comprar vale menos que una vaca o una oveja, podrás retirarte con tu producto, porque no habrá manera de que te den 'media vaca viva' de cambio...

Hay miles de combinaciones posibles en los precios. Piensa nuevamente en el supermercado que cité en el caso del trueque, con sus más de tres billones de posibles combinaciones. Y de ellas, te interesa una sola. No requieres conocer cuantas latas de frijoles de 250 gramos debes cambiar por un kilo de jamón, o cuantas botellas de cerveza necesitas para comprar un televisor. Necesitas una forma para simplificar las cosas. Y la mejor opción es crear el dinero, una manera en la que todas las combinaciones posibles se ven o resultan simplificadas. Así, únicamente compararás cada artículo con una cierta cantidad de dinero; y la comparación entre diversos artículos ocurrirá al comparar sus precios en dinero de unos con otros. Es cierto que puedes medir también la calidad, marca y variedad de los artículos, pero la comparación final será en dinero. Así pues, si

los frijoles son refritos con queso o negros cocidos, en el último de los casos comparará sus precios y comprará aquel que te ofrezca el mayor valor por tu dinero.

El dinero, pues, nos facilita el realizar comparaciones entre bienes y servicios que pensamos adquirir contrastados con otros bienes y servicios, y también con el potencial beneficio que nos dará. Si el beneficio que habrías recibido vale menos que el dinero que habrías pagado por un artículo, lo más probable es que no lo adquieras. A menos, claro está, que no poseas toda la información necesaria al mismo tiempo o que no sepas claramente lo que deseas...

El valor se mide a través del dinero. Así, al vendedor no le importará que debiste hacer para obtener el dinero para comprar aquella lata de frijoles. A él no le importará si recibiste tu dinero de una herencia de tu abuela, si trabajaste duro por él o si lo encontraste tirado en la calle; para él el dinero vale lo mismo. Si es posible partir el valor de las cosas en unidades más pequeñas, esto habrá de facilitar el intercambio. Será por eso que en el día a día, los precios pueden numerarse incluso con fracciones de una centésima parte cada una –lo que llamamos ‘centavos’-, aunque en la vida práctica la moneda más pequeña agrupa 10 centavos, y unidades menores sólo se utilizan en transacciones electrónicas. La suma de esas fracciones genera valor. Una tienda de autoservicio que se afilia a un programa de redondeo de centavos durante algún tiempo puede generar una cantidad nada despreciable. *Gigante* donó a *Teletón* más de cinco millones de pesos obtenidos a través del redondeo de las cuentas de sus clientes al siguiente peso durante unos cuantos meses. Las fracciones de dinero también cuentan y harías bien en no despreciarlas.

Y, hablando de cuentas, al referirnos todos al valor en dinero de los objetos, podemos hacerlos comparables, aunque nos parezcan muy disímiles entre sí. Cuando hablamos del precio de un reloj, una lata de frijoles, un coche o una operación de colostomía, todos podemos hacer comparaciones, lo que tiene un enorme efecto en la simplificación de nuestra vida diaria y en su operación normal.

Así pues, entre las cualidades del dinero debemos enunciar que es una unidad de medida, un depósito de valor, un unitario del sistema de intercambio; a la vez que el dinero útil es aquel que es relativamente permanente, fácilmente divisible y que tenga algún grado de valor intrínseco. Por eso las monedas ‘hacen’ buen dinero. Y los billetes facilitan la operación que requeriría muchas monedas, por lo que son aceptados. Y el dinero ‘bancario’ o electrónico... bueno, ese tiene riesgos porque no tiene valor intrínseco y no es permanente... pero es mucho más cómodo que el dinero físico en papel o en metal. Ojalá y esa comodidad no nos resulte demasiado cara a la larga.

5.4 Los defectos del dinero.

Defectos del dinero. Así es, a pesar de todas sus cualidades, el dinero tiene una serie de defectos o, planteado de otra manera, existen también fallas en la sociedad que el dinero tiende a agravar, y a continuación habré de comentar algunas de ellas:

Básicamente, el dinero no se deteriora; no se destruye. Es, por tanto, permanente. Esa es una cualidad. Sin embargo y basado en ella, ocurre un fenómeno interesante: la mera existencia del dinero con las cualidades que este posee, permite su acumulación. Como es intercambiable, permanente y no se deteriora, puedes tener más dinero que bienes y servicios, particularmente si estos son bienes o servicios perecederos. Piensa en lo que le pasa al carnicero que no logra vender su carne antes de que esta se pudra;

puede mediante el refrigerado o la congelación alargar la vida útil de su producto. Pero, no obstante, esta tiene una fecha límite para un consumo saludable. Sin embargo, una vez que ha cambiado su carne por dinero, puede guardar este dinero por mucho, mucho tiempo, prácticamente sin deterioro alguno. Así pues, puede acumular valor más allá del valor propio del artículo que vende.

Considera ahora que pasa en la sociedad cuando algunos individuos pueden acumular valor más rápido que el tiempo requerido para consumirlo. Esto es, ahorran. Tienen más dinero que posibilidades de consumo. Lo cual los va distanciando de los demás individuos. Al paso del tiempo, genera una diferencia sustancial. Considera que en inglés el término para bienes raíces es *'Real Estate'*, esto es, en una traducción literal, "Propiedad del Rey". Cuando el rey es el propietario de todas las tierras, a los demás miembros de la sociedad les toca... ser súbditos obedientes al rey, y venderle a él y a él solo su trabajo. En las sociedades modernas, en las que no hay reyes, los 'terratenientes' son más y más variados... Pero siguen teniendo la posibilidad de acumular grandes riquezas. Un ejemplo moderno es William Gates III (Bill Gates), por muchos considerado el hombre más rico del mundo. Hace 30 años era un chico del montón, pero su producto, el Software Microsoft, se volvió una pieza clave de la productividad moderna. Así pues, todos los usuarios de productos *Microsoft* del mundo le pagan un poco de dinero por usar una copia de sus programas... Y cuando él vende millones de copias de sus programas obtiene miles de millones de dólares. Puede guardar el dinero sin miedo a que éste se le pudra. Imagínate que, en una sociedad de trueque, le pagáramos las copias de sus programas con filetes y pescados... A un ritmo mucho mayor del que él y sus asociados pudieran consumirlos. Evidentemente, su riqueza sería mucho menor.

Hemos separado el trabajo de su valor a través del dinero. En una sociedad de trueque, limitada como es, tú podrías percibir por qué pagas determinado precio por un artículo. Has visto a la persona que lo hace, cuanto tiempo y trabajo ha dedicado en hacer el objeto que tu comprarás. Pero en una sociedad moderna, con dinero, el trabajo y el consumo se han desligado y ganado independencia; y puedes consumir hoy un producto en un lugar muy distante de aquel donde se produce. Ciertamente está a tu alcance hoy un producto hecho en China, a medio mundo de distancia. O miles de productos. Eso hace que no tengas que ir a China para comprar ese artículo de manos de su productor. Por otra parte, no sabes en qué consistió el proceso de fabricación, es decir: ¿están el diseñador y el operador juntos, en una misma fábrica? ¿Acaso el generador de la idea fue un italiano, el desarrollador fue un alemán, el fabricante fue un chino y el vendedor fue un estadounidense y el comprador un mexicano? Hoy, con la economía interrelacionada globalmente, no puedes saberlo, es prácticamente imposible saberlo.

Claro que esto ofrece algunas ventajas: podemos tener satisfactores más abundantes y baratos que en ningún momento previo en la historia. Pero, desafortunadamente, también hemos perdido el valor del trabajo, porque de alguna manera nos hemos alejando de él. No es lo mismo comprar frutas o verduras en un higiénico y gran supermercado que de manos de sus productores. Esto es, sin duda, una gran ventaja, pero que tiene también un lado malo que no debemos perder de vista.

Respaldando el valor detrás del objeto, el dinero permite acumular valor más rápido de lo que podemos consumirlo. Claro que algunos individuos pueden realizar ese proceso mucho más rápido que otros, pero lo que está detrás es la teoría del valor. ¿Qué es lo que vale? Algunos dicen que es el esfuerzo, otros que es el trabajo incorporado. Un manzano da manzanas simplemente por existir, pero esas manzanas valen poco mientras no lleguen a un mercado. Y en ese camino debe estar el trabajo, el trabajo de quien

cosecha, el trabajo de quien transporta y el trabajo de quien vende. Me agrada pensar que una medida adecuada del trabajo es el tiempo empleado en realizarlo. Es cierto que un médico puede demorar una hora en realizar una operación del apéndice, pero también es cierto que le ha tomado ocho o nueve años de formación para poder darle un valor más alto a esa única hora de trabajo. Por ello acepto que el valor de un simple trabajo manual repetitivo sea tan bajo: prácticamente, se compra únicamente el tiempo de vida de quien lo hace, sin que esto requiera mayor preparación.

Si bien es cierto que lo mismo Bill Gates, el hombre más rico del mundo; que el Sultán de Brunei, el Papa, cualquier presidente, tú o yo, tenemos días de 24 horas -todos los días de igual duración para todo el mundo- es cierto también que hay gente que hace de ese tiempo algo muy valioso, o que sus decisiones pueden afectar a muchas personas: un actor puede ganar millones de dólares por su actuación en una película exitosa, que puede tomar tres meses de trabajo para dejar apenas dos horas de producto terminado, porque esas dos horas se repetirán miles de veces en todo el mundo, ante millones de personas que habrían de pagar, cada una, una muy pequeña porción del salario del actor. Pero reciben a cambio el beneficio de dos horas de diversión aquí y ahora, de manera tangible. En contraste, un maestro de primaria atiende unos treinta 'clientes' -o más precisamente llamados alumnos- durante un año y los frutos de su trabajo se verán reflejados varios años después, si es que esto llegara a ocurrir. Es por ello que ganan menos que un actor.

De cualquier manera, la idea central es que detrás del dinero hay tiempo invertido: tiempo trabajado o tiempo acumulado por el bien fabricado. Un jarrón *Ming* vale mucho más que una cerámica actual, porque tiene más tiempo de existir. Y un avión vale más que un coche porque requirió mucho tiempo más para su fabricación.

Así pues, dado que el dinero permite acumular tiempo y desligarnos del valor del trabajo requerido para determinado bien o servicio, este ha fomentado las desigualdades y problemas sociales, al mismo tiempo que nos ha facilitado la vida. El dinero, pues, no es una panacea. Hay que tratarlo con cuidado y con reserva.

5.5 Dinero fiduciario o dinero 'ideado'

Fe en el dinero. Es lo que tenemos. De hecho, es lo que lo hace existir. Permíteme insistir en el punto: El dinero existe porque *creemos* que existe. A final de cuentas, tenemos fe en el dinero. Y nuestra fe es tan diferente en las diversas partes del mundo que por tanto existen distintos tipos de dinero. Hay diversidad de monedas porque existe una gran cantidad de personas que creen en él de distintas maneras. Así pues, estaremos de acuerdo en que no existe el dinero. Este es, simplemente, una idea.

El dinero vale porque crees que vale. Hoy lo llamamos 'dinero fiduciario', esto es, que no tiene valor en si mismo. Vale porque TÚ crees que vale. Si tú no creyeras que vale, terminarías reduciendo su valor. El hecho es que cuando toda una sociedad pierde fe en el dinero que utiliza, lo cambia por *otro* dinero, quizá por el emitido en otra parte del mundo. Esto es lo que genera las llamadas *devaluaciones*, que son una pérdida abrupta del valor del dinero de un país, ocasionado porque sus nacionales creen que vale menos, o que valdrá menos en el futuro inmediato; y corren entonces a las casas de cambio a obtener dinero de otra nación, 'dinero duro', cuyo valor creen que se mantendrá inalterable a lo largo de cierto tiempo.

En realidad debemos reconocer que el dinero es meramente una idea. Los griegos trabajaron duro por monedas que tenían efigies de sus dioses. Pero hoy día que los *dracmas* griegos ya no tienen la misma importancia que en su momento de esplendor, aquel dinero tiene mucho menos valor. Es decir, puedes conseguir en una tienda numismática monedas atenienses, pero no serán aceptadas en la tienda de la esquina, porque no tienen el mismo valor intrínseco, reconocible para todos. Solo los coleccionistas les otorgan un valor alto. Para el resto del mundo, no sirven de mucho. A pesar de que en su momento los griegos se esforzaron y murieron trabajando por ellas.

Valores diversos a lo largo del tiempo es lo que tiene el dinero. Ha representado un beneficio transitorio, sólo durante el lapso que dure. Hoy día, la Iglesia Católica es una de las instituciones 'vivas' más antiguas del mundo, puesto que no ha cambiado en casi 2,000 años. Yo atribuyo su extraordinaria duración en parte a que no ha emitido dinero, aunque en 20 siglos haya manejado mucha, muchísima riqueza. Notemos sin embargo, que casi todos los gobiernos con los que ha coexistido durante ese tiempo han desaparecido ya, en buena medida por problemas de manejo de dinero y de su gasto público: Hoy no hay Imperio Romano. No hay feudos medievales. No hay reyes en la mayor parte de Europa. El resto del mundo no es muy diferente: desaparecieron los imperios Azteca o Inca. La dinastía Ming hace tiempo que no reina en China. Ya no hay Sacro Imperio Romano de Occidente, ni Imperio Austrohúngaro, o Imperio Español, o Imperio Inglés o Imperio Turco. No quedan ya Césares, *Kaisers*, *Holy Kings* o *Khans*. Las figuras en el poder son distintas hoy: algunos reyes constitucionales, presidentes de algunas repúblicas democráticas o algún régimen parlamentario. Ninguno de los cuales estaba presente hace 300 años. Pero cada reino o imperio desaparecido, cada república actual, todas ellas han tenido su propia emisión de moneda, y sus súbditos o ciudadanos han pensado en su momento que tales monedas valían. Las pobres emisiones o un pobre respaldo de las mismas colaboraron, en parte, a la caída de esas formas de organización nacional.

Algunos países han tenido la facultad de hacer que su dinero sea aceptado más allá de sus fronteras. El peso de plata de la época colonial mexicana era aceptado lo mismo en la España metropolitana que en la China. Hoy día, el dólar de los Estados Unidos de América es una moneda común para referir transacciones comerciales en casi cualquier parte del mundo.

Incluso están empezando a surgir monedas únicas. Ya está en circulación el *Euro*, moneda para la Comunidad Europea, y se empieza a pensar cómo crear el *Yan*, moneda única para una eventual región asiática. Todas estas monedas tendrán valor mientras las personas que las usen crean que valen, aunque este valor no se circunscriba solamente a un país. El dinero *fiduciario* vale porque se cree que vale, porque se tiene FE en que vale.

Deseos. El dinero nos permite satisfacerlos. Y también representa trabajo acumulado, propio y de otras personas. Pero el gran valor detrás del dinero es el valor de las ideas que lo generaron. Todo lo que el dinero puede comprar, fue antes una idea de otra persona. Y todo trabajo realizado fue primero una idea. Puede ser muy compleja o muy simple, pero definitivamente el embrión del dinero está presente en las ideas que lo generaron.

Y he aquí algo mejor: todos los seres humanos, tú y yo incluidos, tenemos un generador de ideas. Se llama cerebro y está al interior de nuestro cráneo. Puede generar muchas o pocas ideas, originales o no; pero tiene esa gran capacidad. Entre más retos le pongas y más información le des, la generación de nuevas ideas puede resultarle más

fácil o más difícil. Quisiera que notes la gran implicación de este hecho: TÚ tienes un gran generador de DINERO en tu propio cuerpo, tu cerebro: si puedes generar ideas lo suficientemente originales y lo suficientemente novedosas, y tienes la capacidad para trabajar por ellas y volverlas realidad, puedes generar *grandes* cantidades de dinero. Pero si tus ideas son más cercanas a las ideas de la mayoría, tal vez obtengas dinero, pero en menor cantidad. Tus ideas son la base para obtener tu dinero. Genera mejores ideas, ideas más creativas, y tendrás más posibilidad de obtener riqueza.

La implicación principal de este hecho es que entre más alimentos a tu cerebro y lo hagas trabajar, tienes mayores posibilidades de estimular tu propia fábrica de dinero. Ya no será necesario sudar más o ganar más honores: basta con pensar mejor. Tienes la fuente del dinero *ideado* dentro de ti. Tenle fe a tus ideas, y ese dinero *ideado* lo harás dinero *fiduciario*. Pero si crees que eres miserable, o que tus ideas no valen... Ten por seguro que si así lo crees, así será: tus ideas no valdrán, ni tú tampoco. Al menos, no tanto como podrías valer. ¿No es mejor negocio pensar cómo mejorar tu vida y tus ideas, y a partir de ello, mejorar tus ingresos? ¡Piénsalo!

UNICAMENTE PARA EVALUACION

6 La información es poder

6.1 La información es poder.

Información es la pieza clave para generar riqueza. Saber y conocer los procesos de producción, las tendencias futuras, los gustos y preferencias de los clientes, las necesidades que requieren ser satisfechas y la cantidad de dinero que está dispuesta a gastar en ello, son hechos que facilitan el éxito de los negocios. Saber si el socio que has incorporado es de fiar, cumple sus compromisos y es honesto con los demás y contigo ayuda a reducir los problemas. Es útil y conveniente poseer información.

Solemos dar por sentado el contenido de la información. La tomamos como válida, sin contrastarla con los hechos y sin cuestionar su validez. Luego entonces, si quien nos provee de información sabe que confiaremos en ella a ojos cerrados, puede alterar los datos para su beneficio o en nuestro perjuicio: puede ser el colaborador más modesto de nuestro equipo, quien puede ganarse un sobresueldo si dice falsamente que ha sido asaltado y le creemos. O que, por miedo a decir la verdad, oculte problemas en la maquinaria, producción o en la conducta de algún compañero; peor si quien manipula la información está en niveles superiores, puede causarnos problemas aún más graves. Creo que el ejemplo extremo fue la empresa energética *Enron*, que con su mal manejo y falsa contabilidad generó la quiebra más grande de la historia, afectando en miles de millones de dólares a sus accionistas. La información veraz y oportuna es vital para el éxito de los negocios y de los individuos.

Quien sabe, puede. Por ello insisto en que la información es poder: quien sabe el proceso para la elaboración de un buen pan tradicional, puede hacerlo. Quien conoce el proceso para vender azúcar en el mercado mundial puede generar una pequeña fortuna rápidamente. Quien sabe cómo se repara el motor de un auto puede trabajar de mecánico... Quien sabe puede hacer. Y quien conoce... puede tener.

Creo que hay una diferencia importante entre saber y conocer. El saber se deriva de la experiencia y la reflexión propia; el conocer se obtiene a través de un proceso cognocitivo: de la lectura y la reflexión compartida con un tercero. Los estudiantes universitarios conocen mucho, pero una persona con experiencia laboral sabe más que ellos. Es el adecuado balance entre estos dos elementos el que genera un hombre con un valor superior al promedio. Y vaya que el conocimiento no se transmite sólo en las escuelas. Sin duda, cada vez que iniciamos una frase con “*la abuela decía...*” estamos reconociendo que la santa mujer era sabia, aunque no conociera los temas de tercero año de primaria.

Es triste observar como hay gente que sabe mucho, pero no se valora. No cree que esa sabiduría cuente. Y, por el contrario, encontrar gente que conoce pero arruina sus negocios porque no ubica bien la diferencia entre la teoría y la realidad. Debemos balancear ambos elementos.

La información privilegiada es conocer lo que otras personas no conocen, y a la vez es fuente potencial de mucha riqueza. Puede otorgar grandes ventajas, que son la base para obtener ganancias importantes. Si conoces el resultado de un partido de fútbol de antemano, puedes aceptar apuestas de montos importantes y ganar con ello. Y más ganancia obtendrás si sabes el valor real de un producto ante un comprador o vendedor que lo ignora: estás en posibilidad de comprar algo muy valioso en un precio bajo, o por el contrario, de vender algo inútil en un precio alto.

Se dice que el conocimiento genera valor. Si yo te diera una estampilla mal impresa, digamos, que un elemento del diseño esté de cabeza, podrías pensar que no vale un comino, porque tiene errores y es inútil para enviar una carta. Sin embargo, para un coleccionista de timbres que cuente con un buen catálogo podrá saber que esa edición defectuosa y colocada en el mercado por error es más valiosa que el mismo timbre bien manejado. El conocimiento genera valor.

En los mercados de acciones y valores se suele sancionar el uso de información privilegiada, porque ésta permite defraudar “con todas las de la ley” a otros inversionistas. Si conoces de antemano que una empresa publicará malos resultados y que su precio bajará mañana, vendes hoy todas las acciones que tienes de esa empresa. Y esto fue parte del problema en *Enron*: sabiendo que la empresa tenía problemas, sus principales directivos vendieron paquetes accionarios por millones de dólares días antes de anunciar la quiebra, defraudando así a sus accionistas. No es común escuchar de sanciones por manejo de información privilegiada, pero los casos existen.

La información pública erosiona las ventajas de la información privilegiada. Cuando un periodista encuentra y hace públicos los datos conocidos en privado por unos cuantos, pero relevantes para el gran público, está destruyendo opciones de negocios ilegítimos. Reduce el poder privado y genera grandes beneficios sociales. Puede llegar a destituir Presidentes o Secretarios de Estado. Una prensa investigativa y libre beneficia a toda una sociedad.

Cabe recordar el célebre escándalo *Watergate*, en el que dos periodistas del periódico *The Washington Post* encontraron que el propio Presidente Nixon había ordenado espiar a los miembros de la oposición en sus cuarteles de campaña. Obvio decir que, a fin de evitar una mayor investigación de ese y otros temas por parte de otra autoridad, el presidente prefirió renunciar. Hay que traer también a la memoria el caso del “*Doctor Falzati*”: al inicio del gobierno de Ernesto Zedillo, Fausto Alzati fue nombrado Secretario de Educación Pública. Pero la investigación del diario *Reforma* mostró que Alzati no era doctor, como se ostentaba; y que, de hecho, sí había hecho los estudios pero no había obtenido el título de licenciatura, maestría o doctorado. El caso fue particularmente notable, porque una de las responsabilidades de la Secretaría a su cargo era expedir y mantener el buen registro de los títulos profesionales y porque en su responsabilidad anterior, como Director General del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) tenía fama de ser altamente exigente con los estudiantes becarios para obligarlos a titularse en tiempo y forma; la investigación periodística forzó su renuncia basada en su incongruencia patente, si bien ya concluyó el trámite y es doctor.

6.2 Periódicos y Noticieros

En vista de lo anterior, debemos reconocer que toda sociedad moderna y democrática requiere de periódicos y noticieros electrónicos que sean veraces, inquisitivos y éticos en su conducta.

Entre los dueños de medios, se encuentran dos grandes grupos: aquellos dueños que creen que la información es un negocio serio y que se conducen como si fuera tal, y aquellos que pretenden negociar con la información. Me explico: mientras unos opinan que la información es tan valiosa que obliga a quienes quieren que se divulgue –a o que no se divulgue cierta información– a pagar por ello. Así, instruyen a sus reporteros a volverse agentes de venta de publicidad y a recibir pagos para callar, o para empujar alguna nota, o peor aún, hacen de estos empleados chantajistas profesionales. Por el contrario, otros saben que ser honestos y creíbles les generará una masa grande y fiel de lectores, escuchas o televidentes, grupo que se vuelve atractivo para los anunciantes, que son quienes pagan, a menudo precios altos, por anuncios en los medios creíbles. Para los primeros, la información debe cobrarse al emisor; para los segundos, el cobro se hace a quien quiera asociarse a una información veraz y oportuna.

Obvio es decir que, si bien los segundos son más escasos, son socialmente más útiles y convenientes. Un gran cambio social ocurriría si gradualmente fueran desapareciendo a los seudo periodistas de la realidad. Pero eso habrá de tomar mucho tiempo además de que es políticamente difícil. A menos, claro, que el público los identificara claramente y los dejara de leer, ver o escuchar; de tal manera sería mejor negocio para todos ignorar a estos pseudo periodistas que ceder a sus chantajes.

6.3 Tu banco como agente de información

Si bien los medios se dedican a compilar información y hacerla pública, hay otras instituciones cuyo mérito consiste en compilar información y mantenerla privada, incluso secreta. Cada vez que le menciono a alguien que el negocio de los bancos es la información y no el dinero, se sorprende. Pero un poco de reflexión muestra la validez de este argumento: un banco compila información tuya. Para abrir una cuenta, te pide identificarte, saber quién eres, dónde vives, cuanto tiempo tienes de vivir ahí, de preferencia que dos clientes del banco te den un aval a través del conocimiento de firmas o de cartas de recomendación. Una vez que tiene toda tu información, recibe tu dinero. Y ahí empieza a procesar tu información: a quién le pagas, por qué motivos, en qué montos y en qué fechas. O a quien le cobras. A veces sólo sabe que son operaciones con público en general por montos en efectivo; en otras ocasiones, le es posible determinar claramente cadenas de pagos, montos, lugares y fechas. A partir del conocimiento que tiene de ti, de tus hábitos y de tus negocios, puede decidir si eres de fiar como para darte más dinero, dinero que le pertenece a otras personas, para que lo ejerzas en un crédito automotriz, personal, empresarial o corriente. Y a partir de ahí, compilará más información. Un banco es efectivo a tal grado en esa tarea, que tiene la capacidad de saber a dónde llevaste a comer o a dormir a tu amante –bueno, siempre y cuando pagues con tu tarjeta de crédito-. Probablemente no sepa si esta era una cita de negocios o personal, pero sabe a dónde fuiste y a que hora. Por ello el secreto bancario es fundamental. No en balde los bancos suizos han hecho del secreto bancario su valor más apreciado, apoyados en la tradicional neutralidad de ese país. Así pues, tu banco maneja información primero, y dinero después.

6.4 Nadie debiera tener mejor información personal sobre ti.

Aunque tu banco te conozca a detalle, se supone que nadie tiene mejor información sobre ti que tu mismo. Tú conoces de manera precisa tus gustos, tus preferencias y tus capacidades: sabes que te gusta comer, a dónde preferirías viajar, que

música te gusta escuchar e incluso si tienes los pies fríos por las noches; puede ser que tu pareja te conozca mucho, pero ni ella –ni él, según el caso– te conoce tan a detalle como con el que te conoces tú. Por mucho que se diga, ni tus padres o hermanos te conocen tanto como tú mismo.

Es grave pero suele ocurrir muy a menudo, uno mismo no se conoce tanto como debiera. Tal vez sabes que te gusta mucho seguir la moda, pero ¿serán los modistos quienes decidan como debes vestirte tú, y no tú el que decides? Te gusta la sazón de tu mamá, pero ¿no será ella quien determine qué platos son tus favoritos? O no sabes de lo que eres capaz: podrías poner un negocio mucho mejor de aquel en que estás trabajando, pero tal vez no crees ser lo suficientemente hábil, rico o valioso como para intentarlo.

El templo de Delfos, en Grecia, solía tener una inscripción al frente que decía “Conócete a ti mismo”. Y al reverso de la entrada, visible sólo para quien salía del edificio, completaba la frase “Y conocerás un Dios”. Sin llegar a un extremo deísta, conocerte a ti mismo te llevará a conocer un verdadero genio, a una persona altamente capaz y con un potencial enorme, que puede estar desperdiciando sus talentos en la ignorancia de lo que puede hacer.

Te diré algo perturbador: si eres como la gran mayoría de la gente, tu banco conoce mejor tu situación financiera de lo que la conoces tú. Y si te suena exagerado, pregúntate: ¿Tienes que esperar que te llegue tu estado de cuenta, o ir a verificar en un cajero o por teléfono, antes de saber cuál es tu saldo bancario? La gran mayoría responde “Sí, tengo que esperar a que el banco me diga lo que tengo”. Es cierto que en ocasiones hay movimientos adicionales, comisiones o cheques librados pero no cobrados, que pueden hacer variar tu saldo sin que lo sepas. Pero en la gran mayoría de los casos deberías tú ser capaz de acertar tu saldo sin que el banco te lo diga. Si tu mismo no conoces tu información financiera básica, ¿cómo es que pretendes progresar en términos de riqueza?

Y sin embargo, esto es un proceso: supongamos sin conceder que conoces bien los saldos de chequeras y de créditos. Pero es difícil que contestes la siguiente pregunta: ¿Tienes un presupuesto mensual de tus gastos? ¿Sabes en qué gastas, cuánto gastas y con que periodicidad? De acuerdo, conoces que hay que pagar tu tarjeta el 21 porque corta el día 7 del mes, y que el supermercado del fin de semana te cuesta como \$1,000. Pero esto no basta. Sería conveniente que establecieras un presupuesto claro, que defina cuáles son tus gastos necesarios o fijos, y cuales puedes hacer variables. Que te conozcas a ti mismo, en términos monetarios. “Conócete a ti mismo monetariamente, y conocerás a un rico en potencia”.

Tu gran poder vendrá de tener toda la información de tus ingresos y gastos claramente determinados. Es cierto, sabes que en el trabajo te retienen hasta un 35% de tu ingreso en impuestos. Y crees que es todo lo que pagas. ¿Sabías que la gran mayoría de los artículos que compras pagan un Impuesto al Valor Agregado del 15%, y que si tienes un coche pagas la tenencia, y de una casa el predial? Resulta que más de la mitad de tu ingreso, **MÁS DE LA MITAD DE TU INGRESO**, la gastas en pagar impuestos. Si te encuentras leyendo este libro entre enero y junio, estás trabajando totalmente para el gobierno. Si lees este libro entre julio y diciembre, apenas estarás ganando dinero que te pertenece libremente. Claro que, como el pago lo haces fraccionado –una cantidad al cobrar el sueldo, otras pequeñas al hacer compras– no suena a tanto. Pero si tuvieras tu presupuesto claro y lo siguieras, percibirías estas cosas y muchas otras como esta.

Concerte bien, en este sentido, es asegurar que podrás cumplir los deseos que más satisfacción te pudieran producir. Y que no tuvieran que sufrir tu matrimonio, tus hijos, o tu familia por tu búsqueda inadecuada de esos deseos. Conocer te aclararía que, a razón de dos cigarrillos al día, estás quemando –textualmente, quemando– unos \$1,500 al año. Y no digamos si fumas dos cajetillas diarias, que te dan algo así como \$15,000 de humo al año ... ¡Lo mismo que podrías dar por el enganche de un coche nuevo!

6.5 Mejorar tu información es mejorar tu riqueza.

Como ya había mencionado, la información es una fuente de riqueza. Conocer cómo se hace determinado proceso te permite volver a repetirlo en otro lugar y en otro momento. Saber quien tiene el capital para apoyarte puede hacer que tus ideas ocurran. Transmitir información a otra persona más puede ayudar a ambos. La información es, pues, una fuente de riqueza. Pero, hacerla valiosa implica tenerla ordenada y sistematizada, es decir: el dato que buscas pueda ser encontrado de manera pronta, oportuna y veraz. En este sentido, este es el gran problema de Internet: la información existe, está relativamente ordenada... pero es muy abundante. Si quieres buscar una información específica, un dato concreto sobre, digamos, el arte jónico, tendrás que revisar unas 137,900 páginas, viendo en ellas datos repetidos o mal planteados, e incluso encontrándote que algunas de ellas establecen o hacen referencias absurdas a esa combinación de palabras.

La información más valiosa para ti es aquella que está ordenada, es vigente, es clara y te resulta útil. Si tú no tienes tu propia información financiera básica: cuánto ganas y por qué conceptos, y cuánto gastas y por qué motivos, no podrás progresar. A menos que tengas mucha suerte o te encuentres en la vida a un buen y honesto administrador que organice tus finanzas.

La veracidad de tu conocimiento es fuente de riqueza. En dos líneas: o bien, el conocimiento te muestra posibles negocios, o bien te hace conocedor del valor de las cosas que compras o que vendes. Conocer los hechos duros, los motivos y las causas, los porqués de los precios de las cosas, te permitirán generar riqueza al tiempo que realizas tus compras o tus ventas. No en balde la administración del conocimiento, la creación de bases de datos, son una tendencia creciente en los grandes negocios. Si el conocimiento de la empresa está ordenado, sistematizado y fácilmente accesible, cualquier miembro de su comunidad empresarial que tenga acceso a la información podrá replicar los resultados. Eliminas así a los ‘hombres clave’: el único miembro de la compañía que conoce la fórmula secreta, cuya muerte o traición puede acabar con la empresa toda, al que no puedes despedir, no importa cuán molesto te resulte, porque él es el poseedor del ‘gran secreto’. **Las empresas que conocen tienen ventajas potenciales.**

Una buena manera de mejorar tu valor en tu empresa y en tu vida, es informarte. Observa todo, escucha todo, analiza todo. Está al pendiente de noticieros y periódicos. Detecta e interpreta las señales tempranas de los cambios potenciales. Si en el invierno hace calor, ¿qué podrás esperar para el verano? ¿Debes o no debes comprar el lote de sombrillas que te están ofreciendo? Respuesta posible: sí, si son de buena tela, porque si en el verano llueve, serán paraguas, y si hace mucho sol... serán parasoles. Pero de que servirán, servirán.

Entre más información puedas reunir, analizar y sistematizar podrás tomar mejores decisiones. Haz que te muestren los datos antes que a nadie y también las propuestas de negocio. Tales de Mileto era muy criticado por ser un filósofo que se

dedicaba a buscar ‘cosas etéreas’; le hacían burla y era hostigado por esta razón. Pero él era un hombre observador. En sus caminatas por los campos de Mileto, observó que los olivos tenían más flores que de costumbre. Y en lugar de detenerse a hacer poemas sobre la flor del olivo, obtuvo en arrendamiento o compró todas las prensas que pudo. Cuando la extraordinaria cosecha de oliva de ese verano estaba lista para cosecharse, sólo él tenía prensas y molinos, de manera que hizo una pequeña fortuna. A partir de la cual pudo vivir haciendo filosofía sin preocuparse ya de ganarse la vida, e ignorando las críticas sobre su manera de proceder: ya no le decían que era inútil.

La otra gran forma de estar atento a los cambios y obtener información, es educándote. Pregunta a quien sabe más, lee mucho y de todo. Hay textos muy valiosos –como éste, espero– y otros no tanto; la lectura contribuye a formarte. Sistematiza y ordena los datos y conocimientos que vas generando. No necesitas saber todo de todo, pero sin duda si te ayudará saber un poco de la mayor cantidad de temas posibles. Recuerda que la mejor clave para resolver este problema no consiste tanto en saber el dato, sino en saber dónde puedes obtener el dato que requieres. Un compañero de la facultad solía decir que él no necesitaba más datos que el teléfono de quien tenía el dato que él requería en el momento adecuado y la información necesaria para obtenerlo.

Generar tus propias fichas o archivos de información es una buena manera de tener tu información sistematizada. Una agenda con un buen directorio telefónico es un punto de partida correcto. Te dirá que sepas qué tienes que hacer y en qué momento. Un registro de tus gastos e ingresos es pieza clave para hacer tu presupuesto y para ejercerlo de manera adecuada. Conocer tus tallas vigentes y las de tu familia te puede ahorrar tiempo en las compras. Mantener un inventario de productos que ofreces a la venta, vigente y actualizado, te ayuda a ofrecer sólo el producto de que puedes disponer, generando así clientes satisfechos. Conocer el menú de la semana antes de ir al supermercado puede ayudarte a evitarte vueltas extra o compras inútiles. Tu información, ordenada y sistematizada, mejora y facilita tu vida.

Sin duda, de toda la información que puedes reunir, la que se refiere a ti mismo es la más valiosa. Porque nadie puede reunirla mejor que tú. Pero recuerda que si esta está sistematizada, ordenada y vigente es más valiosa aún. Apunta tus datos y tus reflexiones, tus metas de corto, mediano y largo plazo. Piensa en las cosas que tienes que hacer para alcanzarlas. Si en dos años quieres saber francés, lo mejor que debes hacer es inscribirte hoy mismo. Para tocar bien el piano debes empezar a practicar hoy mismo, pronto. Y para llegar a ser rico... debes comenzar conociendo tu información financiera mejor que nadie: mejor que el banco, mejor que el jefe, mejor que tu pareja. Tenerla siempre al día. Esperar el estado de cuenta para cotejarlo, y no para saber tu saldo. Saber en qué gastas y por qué. ¿Fumar te calma o tranquiliza? Pregúntate ¿Qué otras cosas te pueden calmar o tranquilizar? Igual y con un poco de cantos gregorianos puedes lograr el mismo efecto relajante. Claro que si no sabes que son, tienes que aprender. ¿Fumas por angustia? Nueva pregunta: ¿Qué te causa angustia? ¿Hay otras maneras de disminuirla o eliminarla? Busca, intenta y aplícalas. ¿Fumas por la adicción a la nicotina? Piensa, investiga que maneras existen para satisfacer o superar la adicción. Hoy día existen parches y chicles con ese elemento, que pueden ayudarte a dejar de fumar sin sufrir por la abstinencia. ¿Fumas porque te gusta? Pues entonces... ¡disfrútalo! Y si no fumas, ¿Lo has probado alguna vez? ¿Sabes de lo que te estás perdiendo?

Decimos que la información es poder. Pero la frase inversa también es válida: el poder es información. Observa en el próximo noticiario de televisión y pregúntate ¿cuántas de las noticias son dichos de alguien poderoso?: “el presidente se reunió con tal grupo y le dijo que...” “El diputado tal y tal opinó sobre el tema...” “El líder empresarial declaró que...”. Y son opiniones que son escuchadas y con atención, esto porque aquellos hombres que tienen la capacidad de cambiar la realidad de un país, una institución, una industria o una empresa. Pero tú también tienes el poder de generar información. Tal vez sea de interés para un grupo más pequeño o limitado, como tu propia familia. Acaso, sólo sea útil para ti. Pero tienes ese poder. Empieza a ejercitarlo en pequeño, y con el paso del tiempo y la experiencia acumulada, podrás llegar a ejercerlo en grande. Que no sea una meta en sí mismo, pero puede ser una meta afín a otros logros en tu vida.

La riqueza se genera a partir del conocimiento y de la sabiduría. Y si no te conoces y no sabes de lo que eres capaz, el camino será mucho más complicado y con menos posibilidades de llegar a buen término. **Conócete a ti mismo... Y serás rico.**

UNICAMENTE PARA EVALUACION

7 La economía en México

7.1 ¿Qué es la economía?

Economía es la ciencia social que estudia la asignación de recursos escasos entre fines múltiples de importancia diversa. Adopto definición por ser clara, fuerte y precisa; además de que sobrepasa la visión tradicional de que la economía es ‘el cómo producir...’

Esta definición hace énfasis en que ésta es una ciencia social. Esto es, que esta está sujeta al método científico, lo que implica que se construye poco a poco a partir de la observación de la realidad, el diseño de un modelo simplificado de esa realidad además del estudio de los datos observados. Si la hipótesis no se puede falsear, esto es, que los datos no muestren que es falsa, se aceptará hasta que nueva información evidencie sus errores. Se construye gradualmente, de manera acumulativa, de forma que un nuevo descubrimiento va apoyado en descubrimientos anteriores: se está en constante movimiento.

Por otro lado, al ser esta una ciencia social, no es factible realizar experimentos de la misma manera que son realizados en las ciencias naturales, puesto que no sería ético, además de que resultaría ser poco factible hacer experimentos con seres humanos. Sin embargo, si es factible hacer experimentos en tres líneas, a saber: a) comparar dos lugares distantes en un mismo tiempo, b) comparar el mismo lugar en dos momentos del tiempo distintos; y c) hacer experimentos mentales del tipo “que pasaría sí...”. Es conveniente mencionar que, aunque se han intentado hacer economía experimental en la manera en que se realiza en las ciencias naturales, se ha demostrado que los resultados no son del todo concluyentes y se prestan a ser falseados, por la paradoja de que el individuo sujeto al experimento altera su comportamiento, puesto que se sabe observado. ¿Te imaginas que una rata de laboratorio pudiera conocer el plano del laberinto que debe abandonar, los premios o castigos que puede obtener, y por tanto pueda anticipar las consecuencias de sus actos, antes de empezar siquiera el experimento?

La economía es la ciencia de la elección: cada vez que tenemos que elegimos, estamos tomando una decisión económica. Esta mañana abriste tu clóset y escogiste qué ropa ponerte. Es cierto que el ambiente, si hace frío o calor, pudo influir tu decisión, pero pudiste escoger cual de los suéteres o chamarras eran más acordes con tu sensación de frío o calor, con tus compromisos del día, con la moda y demás factores que influyeron en tu decisión.

La palabra clave para que la elección tenga un sentido económico es ‘escasez’. Si un artículo fuera tan abundante que no se pudiera considerar escaso, no tendría sentido económico hablar de su elección. Para la mayoría de los seres humanos, el dinero es un bien escaso, y por tanto, objeto de nuestro estudio. Sin embargo, incluso aquellos magnates, dueños de grandes fortunas, con recursos monetarios tan abundantes que parece no tener límites, enfrentan días de 24 horas, por lo que su tiempo es escaso –

aunque su dinero pudiera no serlo tanto. Así pues, repito, la escasez es aquí el término clave.

Poder comparar demanda la capacidad de poder asignar importancia diversa a las posibles opciones que tenemos. Es claro que entre salvar la vida y mantener dos pesos en el bolsillo, la elección es sumamente clara: tu vida vale mucho más que dos pesos (aunque a ratos pudiera parecerle lo contrario). Adquirir bienes a los que no es posible asignar un valor claro y definitivo es una verdadera dificultad: ¿Qué es mejor, llevar salud o educación a una población? ¿Curar dos enfermos de sida o dos mil niños con diarrea? Y es en este tipo de decisiones que la economía es una ciencia útil; no dice lo que debes hacer, simplemente cuantifica y hace más claras tus elecciones posibles.

La Economía es la ciencia social que estudia la asignación de recursos escasos entre fines múltiples de importancia diversa. No lo olvides.

Territorio, Población y Estado son componentes esenciales de una nación, esto según algunos juristas. Cuando los habitantes de determinado territorio se fijan reglas para la convivencia y mecanismos para definir esas reglas y asegurarse su cumplimiento, podemos estar ante la noción de una nación o Estado. Otros autores aseguran que, además de los puntos anteriores, hay que compartir independencia, moneda, lengua y/o cultura. Yo propondría que hay que incluir en esa definición las relaciones económicas entre los habitantes. Con un mercado y los tres elementos clásicos, se da lugar a los demás.

Hablar de la economía de una nación es explicar con qué recursos cuenta, humanos y materiales, que es capaz de hacer con ellos, además de lo que está haciendo con ellos en la realidad. En suma, si se sigue la trayectoria de una nación por un periodo de tiempo, se podrá observar si ésta ha mejorado o no su desempeño económico. Si puede tener más riqueza, más habitantes, mejor nivel y calidad de vida o no.

Decidir si una nación o un individuo están haciendo lo mejor posible en la asignación de sus recursos escasos; si está dando la importancia adecuada a las diversas opciones, si están mejorando a lo largo del tiempo o no, es hacer economía. Y esto, aunque no se realice de manera conciente, es la discusión más importante para generar el ambiente social que fomenta el desarrollo y felicidad de las personas.

Pensemos en el caso del territorio que hoy llamamos México. Hablamos de una extensión de casi dos millones de kilómetros cuadrados de tierra firme, y de casi el doble de esa extensión en mar territorial. Más de cien millones de habitantes en este territorio que comparte climas múltiples, desde las nieves eternas de los glaciares –cada vez menores–, tundra alpina, bosques de coníferas, bosques tropicales, desiertos y mares. Altitudes que van de más de 5 kilómetros de altura hasta el nivel del mar. Múltiples riquezas naturales, destacando minas de plata y yacimientos de petróleo, pero no limitadas a ello. Lagos, ríos y esteros: en suma, México es una tierra vasta llena de personas laboriosas y notables. Somos, definitivamente, una zona de riquezas múltiples. Pero de ahí surge una duda capital: ¿Qué hemos hecho de esta riqueza a lo largo del tiempo? De lo cual surgen nuevas interrogantes: ¿Estamos usando nuestro potencial al máximo, o estamos desperdiciamos recursos? ¿Podemos mejorar nuestro desempeño actual? ¿Es verdad que nuestro recurso más valioso es el recurso humano? Y si así fuera, ¿Por qué hay tanta gente con problemas económicos y pobreza hoy día? Estas no son

preguntas fáciles de responder, pero si son de importancia suficiente como para dedicar varias páginas para reflexionar respecto a estos temas.

Si bien este capítulo no es esencial para que entiendas el resto del texto, creo que este podría ampliar tu visión del país que compartimos, además de que podría ilustrarte respecto a muchos hechos simples que probablemente no habías visto en esta perspectiva, por lo que te invito a que leas y reflexiones su contenido.

7.2 Breve historia económica de México

7.2.1 México prehispánico

El territorio que hoy ocupamos y entendemos como una misma nación no era así en los tiempos previos a la conquista española. Múltiples naciones con sus propias visiones del mundo se han ubicado en este territorio, desde su poblamiento original, marcado en un rango de 30,000 a 15,000 años atrás.

La teoría más aceptada dice que la migración humana en el continente americano ocurrió por el entonces congelado estrecho de Bering, que casi une Asia con América por la parte norte de ambos continentes. Otras versiones refieren que pudo haber migraciones *Clovis* desde Europa, si es que el manto de hielo llegó a unir ambos continentes en algún momento. Otras teorías afirman que lanchas de origen polinesio pudieron haber llegado al cono sur del continente, hipótesis que se sustenta en la evidencia de la Isla de Pascua.

De cualquier manera en que la migración haya ocurrido, se acepta que la primera cultura de importancia de esta zona del mundo fue la Olmeca, esto en las costas del Golfo de México. Posteriormente, hay desarrollos culturales, independientes pero con algún tipo de relación, en la zona Maya, Teotihuacan, Tula-Xicocotitla, Zona Mixteca, Región Zapoteca y, finalmente, el Imperio Azteca. Este no es un listado exhaustivo, pero sí pretende señalar las culturas más predominantes.

En estas culturas, con sus respectivas diferencias, la economía fue una economía esencialmente de trueque. Existió, sí, el comercio y la moneda, pero se utiliza principalmente en el comercio entre distintas zonas y territorios, y se centra en productos no perecederos, artesanías finas y metales preciosos.

Ahora nos centraremos en la cultura azteca por ser ésta la que encontraron los españoles, la más importante de su momento y la que está mejor documentada por haber intercambiado datos con los conquistadores y con sus sucesores.

Los *pochtecas*, comerciantes aztecas, tenían rutas que abarcaban desde la zona chichimeca –cercana al Trópico de Cáncer– hasta el territorio de Nicaragua de manera regular, y con posibles contactos con el Imperio Inca –si bien no se han demostrado fehacientemente–. Fungían no sólo como comerciantes, sino que tenían a su cargo labores de embajadores e, incluso, de espías.

El sistema azteca de tributos exigía un pago relativamente bajo de sus pueblos aliados, quienes se beneficiaban de poder utilizar las reservas de grano y otros recursos disponibles en las trojes aztecas. Aquellos pueblos que no eran aliados, sino conquistados, tenían que hacer pagos mayores y gozaban de menos apoyo en caso de así requerirlo. Ahora, quienes se oponían al Imperio eran totalmente aniquilados. No es de extrañarse que para la teocracia azteca la labor militar fuera crucial, en tanto que en las

ciudades-estado de la zona maya el desarrollo de la cultura, astronomía y arte fueran mucho mayores.

Cerca de la ciudad capital, Tenochtitlan, existía un mercado en su ciudad hermana de Tlaltelolco que surtía a la capital de todo género de mercaderías. En él, se contaba con jueces que validaban la calidad y cantidad de los intercambios, además de que sancionaban a quienes hacían trampa en el comercio. Cabe destacar que la mercancía cuya calidad no era aceptable para este mercado era desplazada a las afueras de la ciudad, a un mercado ‘de segunda’, en la zona que hoy conocemos como... *Tepito*, dónde hoy día sigue operando un mercado callejero informal con mercancías de segunda calidad, además de falsificaciones, contrabando o robadas. 700 años de tradición, pues.

7.2.2 La Colonia Española

Tras la caída del imperio azteca a manos del imperio español en 1521, se inició un poblamiento del resto del territorio. Originalmente, se dotó a los soldados de la conquista de tierras e indios para trabajarlas, en lo que se llamó “la encomienda” o “las mercedes”. El sistema funcionó relativamente bien, hasta que la Corona española se percató que estaba generándose una clase social de ricos cuya lealtad quedaba poco clara – si eran ricos y estaban lejos, ¿para qué necesitaban al rey?-, por lo que eliminó la dotación vitalicia y heredable, y sólo permitió que durara lo que la vida del soldado original, esto es, que no se podía heredar una encomienda.

Sin embargo, basadas en la encomienda empezaron a surgir las haciendas: métodos de organización de la producción rural que giraban en torno a una troje e instalación central, el casco de la hacienda, quien compraba la producción –o las tierras – aledañas y centralizaba las funciones de almacenaje y venta. Esta institución superó la duración del régimen colonial y llegó hasta la revolución.

Otras industrias a su vez se basaban en concesiones reales, como los ‘estancos’, tiendas con un monopolio sobre determinado artículo, que pagaban fuertes impuestos, como el célebre Estanco del Tabaco, y que nos dan el término ‘estanquillo’ para las pequeñas tiendas de abarrotes y misceláneas. Existieron también ‘obradores’, pequeñas fábricas de artículos semiindustrializados, destacando aquí los de carnes frías, conservas y otros productos agrícolas procesados.

Sin embargo, la actividad preponderante del periodo fue la minería. Si bien las concesiones mineras debían pagar un alto impuesto, el ‘Quinto Real’ (equivalente al 20% de su producción bruta) la cantidad y calidad de las vetas minerales forjaron verdaderas fortunas y crearon las ciudades más importantes de la época colonial en torno a esa actividad: Zacatecas, San Luis Potosí, Guanajuato y Taxco entre otras. También esto nos deja la expresión “no paga ni quinto” a quien evade el cumplimiento de un impuesto o, por extensión, cualquier otra deuda.

Así pues, el comercio internacional se limitó tan sólo a ciertos gremios en las principales ciudades: se destacaba la labor marítima de Veracruz, puerta a Europa, y de Acapulco, que recibía periódicamente a la Nao de China, vía por la que la metrópoli española comerciaba con sus posesiones filipinas. No sin razón se jactaba el Rey Carlos V que “En mis dominios nunca se pone el sol”. La moneda mexicana era tan fuerte, que era aceptada en naciones europeas y asiáticas por igual; de hecho, en China llegó a circular con apenas un sello local a manera de una perforación al centro, que aún hoy se encuentra en algunas monedas chinas y de otras naciones asiáticas.

El rol de la Iglesia Católica era predominante en lo que hoy llamaríamos 'funciones del Estado', pues impartía educación tanto profesional como de artes y oficios, atendía hospitales, orfanatos y asilos. En adición, claro, a sus funciones religiosas, que incluían registros de nacimientos –a través de la fe de bautismo– y de defunciones. Operaba las cofradías, sociedades mutualistas que actuaban de manera similar a lo que hoy llamamos compañías aseguradoras. Claro que recibía el Diezmo, pago del diez por ciento de toda riqueza generada en el país, lo que le permitía construir grandes templos en todo el territorio y hacer obras que el Estado no estaba en condiciones de cumplir. Su eficiencia recaudatoria era notable: podía lo mismo apoyarse en la fuerza del Estado que en las amenazas sobre la vida eterna, e incluso negar inhumación a los difuntos. Con esa capacidad de cohesión, su capacidad taxativa no ha tenido paralelo.

De este periodo histórico surgen tres instituciones que hoy día siguen vigentes, casi en los mismos términos en los que fueron creadas: la Lotería Nacional, el Nacional Monte de Piedad y la Universidad Nacional. Se instauró, además, el sistema monetario de los 'pesos' – aunque sus unidades menores, los 'reales', equivalentes a la octava parte de un peso, se abandonaron hasta finales del siglo XIX.

7.2.3 México Independiente

Cuando un grupo de criollos se reveló contra el sistema colonial iniciando la Guerra de Independencia en 1810, inició también el derrumbe de la colonia en Nueva España. En 1821 se concluye la guerra, generando así una nueva nación.

El debate ideológico sobre la adopción de un sistema imperial o republicano, centralista o federalista, permeó casi todo el siglo XIX, y generó varias guerras civiles e intervenciones extranjeras, además de restar estabilidad a los respectivos gobiernos.

Destaca en el periodo la Guerra de Reforma, que abolió muchos de los privilegios del clero, creó el Registro Civil, eliminó la obligatoriedad del pago del Diezmo con coerción del Estado y emitió leyes de Manos Muertas. Cabe destacar que el gobierno tenía dos fuentes fiscales importantes –pues aún no se generaba el sistema actual de impuestos al ingreso o al consumo– los impuestos al comercio exterior y los impuestos a la herencia. En caso de ser necesario, el gobierno emitió los llamados 'prestamos forzosos', a través de los cuales obtenía dinero de los particulares, incluso sin su consentimiento, pero pagando un interés por ello. Sin embargo, las constantes guerras e invasiones bloqueaban los puertos. Y los impuestos a la herencia se perdían cuando un bien llegaba a manos de la Iglesia, porque ésta no muere y, por tanto, nunca hereda, con lo que no pagaba impuestos. Por ello, se hizo necesaria la ley de Manos Muertas, que obligaba a la Iglesia Católica a vender muchas fincas y dejar de recibir herencias, lo que reactivó el sistema fiscal y elevó la recaudación, y acabó enconando a las diversas clases sociales.

La falta de una administración pública adecuada, dotada de los recursos necesarios, es parte de las razones que explican la pérdida de la mitad del territorio a manos de Estados Unidos: Texas, Nuevo México, Nevada, Utah, Arizona, California y Colorado, se fueron perdiendo poco a poco, ante la incapacidad de mantener una presencia militar en tan bastas regiones, lejanas a la capital y sin suficiente autonomía; golpe rematado por la intervención militar y los conflictos asociados. Curiosamente, California se entrega 9 días después de que se descubren importantes yacimientos de oro en su territorio. Intentos por independizar Chiapas y Yucatán no fueron exitosos sino temporalmente.

Las constantes guerras civiles y alzamientos militares contribuyeron a mantener limitada la economía, hasta el segundo arribo al poder de Porfirio Díaz en 1884.

7.2.4 El México del Porfiriato

El régimen encabezado por Porfirio Díaz, que abarcaría en su segundo lapso en la presidencia desde 1884 hasta 1910 (el primero fue de 1877 a 1880, si ignoramos un interinato de tres meses, posterior al triunfo del Plan de Tuxtepec), en que fue expulsado del poder presidencial por la Revolución Mexicana, debe considerarse como uno de los mejores momentos de la economía nacional mexicana: a partir de que se liquidó totalmente la deuda externa –contraída inicialmente desde mediados del periodo del primer presidente, Guadalupe Victoria– en 1884, México gozó de una estabilidad económica y un crecimiento que abarcó más de treinta años. Esto aunado a la llegada de nuevas tecnologías como la introducción del teléfono, la red moderna del ferrocarril, la electricidad y la extracción comercial de petróleo, la economía creció de manera sostenida y generalizada en todo el país.

Es cierto que el régimen porfirista mostró una apertura al comercio internacional sin precedentes para la época independiente: estableció relaciones comerciales con Europa, particularmente Francia, Inglaterra, Alemania y Holanda, y en Asia, con Japón y China, principalmente. Normalizó las relaciones con Estados Unidos. Fomentó la creación de nuevos polos de desarrollo desde cero, como el de Mexicali, además de que fomentó otros, donde destaca notablemente Monterrey, que inició una industrialización que hoy la mantiene como ejemplo nacional; en adición a un auge en la construcción que nos deja, entre otros, en la capital de la República la forma actual del Paseo de la Reforma con sus monumentos –incluido el Ángel de la Independencia– y el Palacio de Bellas Artes. Asimismo, modernizó los puertos, destacadamente Veracruz y Mazatlán. Buscó, infructuosamente en ocasiones, desarrollar nuevos proyectos, como la fallida construcción del canal interoceánico en el Istmo de Tehuantepec, que posteriormente se logrará en el Canal de Panamá.

Entre los esfuerzos realizados en este periodo, destaca la creación de la Secretaría de Instrucción Pública, que buscó hacer por vez primera una instrucción laica, técnica y a cargo del Estado. Asimismo, fundó escuelas de artes y oficios, el Conservatorio Nacional, la Escuela Normal Superior y asilos, prisiones y manicomios, entre otros servicios públicos.

Las fallas del régimen, si bien propias de su tiempo, incluyeron: no respetar adecuadamente los derechos de opositores, obreros y campesinos; tolerar los abusos y la aplicación discrecional de la ley. Y si bien es cierto que el mismo Porfirio se quejaba de que los mexicanos le pedían trabajo y no concesiones, la mayor parte de éstas fueron a parar a manos extranjeras. Asimismo, afirmó en 1908, durante una entrevista con el corresponsal de la *Pearson's Magazine*, James Creelman, que estaba listo para dejar el poder democráticamente, se postuló para un nuevo periodo en 1910, lo que generó descontento y dio motivo al levantamiento de Francisco I. Madero.

El abandono mundial del patrón bimetálico a inicios del siglo XX provocó una crisis económica, no muy grave pero sí muy extendida: con la adopción del patrón oro, el sistema mexicano basado en oro y plata se devaluó de manera notable, dificultando la operación de la economía. Como anécdota, lo más notable de este hecho es que, por

primera vez desde la aparición de ambas monedas, el dólar estadounidense valía más que el peso en su tasa de intercambio, situación que ya no se revertirá.

En resumen: las fallas sociales y los desequilibrios observados durante el crecimiento del país, así como una inadecuada respuesta a estos asuntos por parte del gobierno de Porfirio Díaz serían campo fértil para generar la revolución que lo expulsará del poder.

7.2.5 México Revolucionario

Diez años y un millón de muertos después de iniciada la Revolución Mexicana en 1910, esta dio paso a una nueva concepción del Estado mexicano. Entre otras redefiniciones, se incluyó un componente social en la nueva constitución de 1917, se permitió la expropiación y explotación por el Estado de ciertos recursos –lo que se concretó en el caso del petróleo, hasta 1938-. Asimismo, se optó por un reparto de las tierras a los campesinos y la creación de sindicatos fuertes con plenos derechos. Para algunos, esta fue la primera revolución social del siglo XX, antecedente, incluso, de la Revolución Rusa, aunque aquella tuvo un alcance global más importante.

El régimen propiamente revolucionario es aquel que estuvo a cargo de quienes fueron militares durante el movimiento armado: Álvaro Obregón, Plutarco Elías Calles y Lázaro Cárdenas, principalmente. Con una visión diferente de desarrollo, hasta ese momento se generaron grandes proyectos de irrigación en los estados desérticos del norte, construyeron presas y plantas eléctricas, nuevas carreteras e iniciaron la introducción del transporte aéreo.

La industrialización del país se da de manera importante en este periodo, empiezan a desarrollarse nuevas escuelas y profesiones liberales, así como las tradicionales toman un nuevo auge.

La expropiación petrolera de 1938 marcó un hito: por una parte, le dio al Estado una capacidad rectora sobre la economía y, de facto, le otorgó los derechos que la constitución le había otorgado. Por otra parte, hizo crecer a la burocracia de manera notable, tanto porque ahora era posible financiar un número mayor de proyectos y de mayor envergadura, así como también volvió necesario un mayor control de los recursos públicos y de operación gubernamental. Propiamente dicho, es en esta época cuando surge la forma actual del partido político corporativista y organizado en sectores que, durante más de 70 años, detentó el poder casi absoluto en el país, el Partido de la Revolución Mexicana, ahora Partido Revolucionario Institucional.

Hacia el final de la Segunda Guerra Mundial y por un lapso de casi 25 años, el régimen político mexicano logró una estabilidad y crecimiento de la economía sin precedentes desde el Porfiriato. Basado en un modelo de sustitución de importaciones y estabilidad de las principales variables macroeconómicas; tasas de interés bajas y estables, un tipo de cambio peso-dólar prácticamente fijo e inclusive, la permanencia de los funcionarios de Hacienda y de Banco de México durante casi tres sexenios, se establecieron las bases para lo que fue llamado el ‘milagro económico mexicano’.

Las condiciones macroeconómicas estables de ese momento permitieron la planeación de proyectos de largo plazo. La migración de campesinos a las ciudades o al extranjero –a través del programa *Bracero*, que permitía la salida legal de ciudadanos mexicanos por periodos multianuales– y su incorporación como obreros en las nuevas plantas productivas ayudaron a que la sociedad generara más recursos. La construcción acelerada de infraestructura y el diseño de planes de subsidios y transferencias

colaboraron también al crecimiento del país. Incluso, el presidente Miguel Alemán Valdés (1946-1952) llegó a decir que cada mexicano debía tener “un *Cadillac*, un puro y un boleto para los toros”, representando así la idea de prosperidad de esa época.

La sustitución de importaciones limitaba las importaciones de aquellos artículos que podían fabricarse en el país. Esto, por un lado, fomentaba la industrialización del país, aunque por otro lado limitaba el desarrollo y la investigación de nuevas tecnologías y productos, y con ellos la introducción de nuevos bienes y servicios al mercado. Como ejemplo tomemos el Volkswagen Sedán, que se introdujo al mercado en 1954 y se retiró cincuenta años después, en 2003, con muy ligeros cambios estéticos y mecánicos, a pesar de que en el resto del mundo los modelos automotrices se sucedían cada cinco o seis años, cuando más.

Sin embargo, este proceso dejaba fuera del área de desarrollo a aquellos sectores que no participaban adecuadamente en el régimen corporativo, dado que generaba dificultades para incorporar a aquellos gremios disidentes o que crecían más rápido que la población misma, los movimientos sociales de ferrocarrileros, médicos y estudiantes en diversos momentos entre 1958 y 1968 sostienen esta interpretación. Por otra parte, las limitaciones a las importaciones dejaron la mayor parte de las plantas industriales en la obsolescencia: mientras la tecnología avanzaba en otras partes del mundo, las plantas mexicanas se quedaban estáticas en sus métodos. Esto, al tiempo que las naciones del sudeste asiático, posteriormente denominadas como los ‘Tigres Asiáticos’, se industrializaban y se abrían al mundo. Esto provocó que la pregunta frecuente en los años de la década de 1960 fuera “¿qué hace bien México que los países de Asia no pueden hacer?” cambiara de sentido en los años de la década de 1980.

Como anécdota, cabe recordar que en 1967, México prestó dinero a los Estados Unidos de Norteamérica para evitar una devaluación del dólar ante monedas de Europa: al aumentar los pesos disponibles en las reservas del banco central americano, se evitó una crisis financiera en aquella nación. ¡Cómo han cambiado los tiempos!

El milagro mexicano se basó en la sustitución de importaciones. Este esquema funcionó bien, aunque tuvo aciertos y errores. Funcionó bien porque permitió una rápida industrialización del país; su principal fracaso radicó en que eliminó el espíritu de innovación y cedió demasiado poder a la burocracia que regía la economía.

Esta política económica empezó a fallar a partir de 1970, año en que el presidente Luis Echeverría Álvarez, y luego su sucesor, José López Portillo, a partir de 1976 trataron de estimular el mercado con un mayor gasto público. El mercado había encontrado un límite natural de crecimiento: no se podían vender más productos a un mercado saturado, a menos que se introdujeran cambios y se abriera la economía al comercio internacional. Pero en lugar de eso, se procuró estimular la producción y el consumo mediante acciones directas del gobierno sobre el mercado, sin lograr hacerlo reaccionar convenientemente.

Así, el mayor gasto público generó un aumento desmedido de la inflación, cambios bruscos en las tasas de interés y, eventualmente, dramáticas devaluaciones. Al mismo tiempo que el gasto adicional se fondeaba mediante deuda pública, que no pudo pagarse a tiempo, agrandando cada vez más el problema. Se logró crecer, sí; pero no de manera equilibrada ni saludable. No en balde esos años han sido llamados ‘*la docena trágica*’ por sus efectos extremos sobre la economía.

7.2.6 México Contemporáneo

En contraste, los gobiernos de Miguel de la Madrid Hurtado, Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo Ponce de León procuraron una apertura comercial que intentaba aumentar el mercado para los buenos productos mexicanos, y ofrecer más y mejores oportunidades para el consumidor nacional. Así pues, se genera la incorporación de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que se transformó después a la Organización Mundial de Comercio (O.M.C. o WTO, por sus siglas en inglés), lo que permitió abrir las fronteras y bajar los aranceles de los productos de exportación mexicanos, a cambio de hacer lo propio en nuestras importaciones. En 1994 se firmó un Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (TLCAN o NAFTA) que ha sido seguido por más de 31 tratados bilaterales adicionales, haciendo de la economía mexicana una de las más abiertas del mundo.

Es de destacar que a raíz de los errores de política económica y a las difíciles condiciones internacionales, aunado a un lento proceso de apertura que demoró más de diez años, en 1987 se llegó a tener en el país una inflación anual superior al 157%. Cabe destacar, además, que en el periodo comprendido 1970 a 2000 se acumuló una inflación superior al 18,000%, en tanto que entre 1810 y 1970 la inflación acumulada fue de tan solo 300%; esto a pesar de haber enfrentado en ese largo periodo las guerras de Independencia y la Revolución Mexicana; varias guerras civiles e intervenciones extranjeras, incluida la Guerra de Reforma y dos guerras mundiales, contando la participación nacional en una de ellas. Aún así, no se deterioraron nuestras condiciones económicas tanto en los 300 años previos como en los 35 más recientes. Supongo que algo hicimos mal en ese periodo, ¿no lo crees así?

Si bien el crecimiento económico se mantuvo errático, con años excelentes (expansiones de hasta 7% al año) y con crisis recurrentes, cada vez más dramáticas (caídas de hasta 7% en un año) la apertura comercial ha funcionado. Debemos decir que no en todos los sectores y tampoco en beneficio de todos, pero sin duda las ventajas son superiores a los perjuicios, socialmente hablando. Hoy es posible encontrar más productos, incluso a menores precios que en años anteriores.

El gran error de los procesos de apertura comercial y de los tratados comerciales es que no se anticipó adecuadamente que este era un proceso que tendría ganadores y perdedores, y que a estos últimos debía anticipárseles que era necesario que se adecuaran a la apertura. Hoy día, los consumidores están mejor que en el pasado, aunque hay productores muy perjudicados, y los que han resultado beneficiados no hacen gran alarde de ello, acaso temiendo por su seguridad física ante el aumento de la violencia y la inseguridad existentes.

7.3 México hoy: diagnóstico y perspectivas.

Tras observar lo que ha sido nuestro desempeño económico como nación los últimos diez siglos, y particularmente los últimos cuarenta años, debemos considerar cual es la situación nacional prevaleciente hoy día.

México es hoy por hoy una de las economías más abiertas del mundo: con aranceles cero en múltiples productos y calendarios de desgravación claramente establecidos, se está ayudando a construir una estabilidad macroeconómica, condición útil para el crecimiento. Se están encontrando límites macroeconómicos, muchos de ellos

vinculados con la falta de reformas al marco legal y con la falta de adaptación al cambio y la apertura comercial.

Si bien el Estado mexicano ha aprendido a reducir su déficit –el gasto más alto que el ingreso– y a renegociar su deuda a plazos más largos y tasas más bajas, esto se debe en gran parte a la adecuada conducta gubernamental, aunque aún se corre el riesgo de tratar de solucionar muchos problemas sociales mediante un gasto excesivo como sucedió en los años de *‘la docena trágica’*.

Se dice que México debería crecer más rápido a fin de generar los empleos necesarios para su población. Pero yo sigo pensando que su gran falla ha sido no crear los suficientes empresarios y las condiciones para que las nuevas empresas se puedan desarrollar de manera adecuada.

Los principales aciertos económicos de los años recientes han sido el mantener las condiciones que permiten hacer una planeación de mediano y largo plazo de la economía como un todo y de cada empresa e industria en lo particular. La modernización de las industrias e infraestructura han contribuido a ello. Destaca la construcción de vivienda nueva, que permitió entre 2000 y 2004 que más de un millón de familias tuvieran un patrimonio propio y nuevo.

También hace falta un gran cambio, un cambio no visto en todo el tiempo transcurrido, la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, propuesta por el gobierno de Vicente Fox. La implicación es que, por primera vez somos ciudadanos capaces de exigir cuentas al gobierno, el cual está obligado a darlas. A diferencia de lo que decía el Virrey Marqués de Branciforte: “Sepan los habitantes de estas tierras que han nacido para callar y obedecer, y no para inmiscuirse en los altos asuntos del Gobierno” – actitud que no se abandonó al concluir la Colonia. Aunque ahora nos parezca un desorden y algo incómodo, la llegada de la democracia, el que los gobiernos se integren basados en los resultados de comicios libres y legales, hará mejorar a México. Requerimos tiempo.

La apertura comercial ha contribuido a que los consumidores tengamos más opciones para satisfacer nuestras necesidades. Destaca, sin duda de manera simbólica, la apertura del mercado automotriz: hacia 1984 existían apenas 5 marcas de automóviles y alrededor de 30 modelos disponibles. Dos décadas después, las 32 marcas presentes en el mercado nacional ofrecen una variedad cercana a los 200 modelos, que si se consideran en sus posibles versiones dan una gama de más de 1,000 posibilidades. Hoy es posible conseguir algunos artículos a precios menores a los vigentes hace diez años. Destaca como ejemplo la telefonía celular, que en quince años pasó de ser un lujo caro a un artículo popular. Hoy, con más de 30 millones de líneas supera a la telefonía fija en líneas disponibles, y a pesar de que sus tarifas han bajado en términos reales hasta en un 40%, aunque nominalmente no es notorio en la factura del consumidor, ello por efecto de la inflación acumulada.

En contraste, los grandes fallos de nuestro sistema político y económico han radicado en el aumento de la pobreza y la notable y desigual acumulación de la riqueza. Algunas veces están apoyadas en la corrupción, y en otras soportadas en una deficiente educación.

Sostengo que la pobreza en México es un problema vinculado al gran éxito de la Revolución Mexicana y al *‘desarrollo estabilizador’*. Me explico: gracias a la cobertura

médica de carácter amplio y general, muchos de los pobladores que en otra circunstancia hubieran muerto de enfermedades prevenibles, han podido sobrevivir los años formativos. La vacunación universal y la presencia de elementos de salud han ayudado a que la población, particularmente la de menores recursos, crezca. Sin embargo, la respuesta educativa, aunque tiene un mérito innegable en cuanto a cobertura, no ha sido de calidad suficiente o con el enfoque adecuado. Es decir, no dejamos morir a los pobres, pero no les dimos herramientas educativas para superar dicha condición de pobreza.

La causa de la acumulación de riqueza se puede sustentar en que hay pocas oportunidades para iniciar nuevos negocios. Los mejores negocios son, hoy igual que en la época colonial, derivados de concesiones. Minas, radiodifusión y televisión, carreteras, ferrocarriles, telefonía y telecomunicaciones, son ramos muy lucrativos pero que requieren una concesión directa y expresa, que además generan oligopolios naturales. No somos, no hemos sido y dudo mucho que seamos una economía neoliberal, con libre acceso al mercado a todo aquel que quiera entrar. Seguimos dependiendo del Estado como creador de riqueza.

Por otra parte, los derechos de propiedad intelectual, que podrían ser fuente de importante movilidad social, no se cumplen ni respetan de manera adecuada. Las grandes empresas pierden millones a causa de la piratería, y los pequeños tampoco tenemos defensa suficiente. No dudo que sea posible que USTED esté leyendo este texto en una versión no autorizada, ya sea por fotocopia o por ediciones ilegales. De ser así, le conmino a que consiga un ejemplar lícito – y me ofrezco a autografiarle su texto si se ‘regulariza’, entre otras ventajas. (Para más detalles, consulte el apéndice).

Los problemas nacionales relativos a la economía pueden reducirse a lo siguiente: mala educación financiera, concentración de oportunidades e ignorancia del potencial personal. Creo que este texto puede ayudarte a cambiar algunos de ellos...

Hay oportunidades para mejorar. Si Usted ha llegado hasta este punto en un capítulo que no es central para entender el texto –y conste que lo anticipé a tiempo– es porque tiene curiosidad por saber qué hemos sido y que potencial hay delante y dentro de nosotros.

Creo que tenemos un gran potencial. Veo en cada mexicano la posibilidad de desarrollar toda su capacidad. He visto que a lo largo de nuestra historia hemos tenido grandes errores, pero también grandes aciertos. Es tiempo de aprender de todo ello. Podemos realizar un cambio importante. Como país hemos enfrentado problemas mucho más graves y serios que los problemas económicos recientes. Claro que, como no han sido en nuestra vida, nos parecen lejanos y distantes. Un paso importante radica en eliminar el velo de ignorancia sobre ciertos aspectos de nuestra historia. El Emperador Maximiliano y Porfirio Díaz generaron, con su labor, grandes cambios positivos en nuestra economía nacional, y no son únicamente villanos de nuestra historia nacional. Hemos vivido más tiempo bajo el régimen colonial que como nación independiente, sin embargo, tal parece que esos 300 años sólo hubo por destacar la Encomienda y la Independencia. Un elemento integrador de todos los años y las regiones del territorio lo fueron, en su momento, las instalaciones de la Iglesia Católica, en ocasiones tan despreciada so pretexto del laicismo moderno. Los regímenes revolucionarios tuvieron aciertos y muchos errores, hoy ocultos. Busquemos restaurar aquel equilibrio.

Insisto en que podemos mejorar. Tú puedes mejorar: y si modificas la manera en la que te conduces, cómo vives y actúas en este país, habrá de mejorar tu familia, tu empresa, tu institución y tu país. **El verdadero cambio empieza en la mente de cada uno de nosotros. Tu turno de escribir una página en la historia ha llegado. Hazlo valer. Hazlo ya.**

UNICAMENTE PARA EVALUACIÓN

8 El flujo de efectivo

8.1 Definiciones básicas

Hablar de flujo es hablar de movimiento continuo. De algo que pasa, que transcurre, que no se detiene, y que avanza sin parar. El mejor ejemplo es en hidráulica, es el que se refiere a los líquidos. Los líquidos se desplazan en un flujo continuo cuando son parte de un río o se desplazan dentro de una tubería. Mientras nada los detenga o altere su movimiento, los líquidos simplemente fluyen.

El flujo circula, avanza y no se detiene, corre sin parar. Cuando se detiene deja de ser flujo y se vuelve remanso, laguna, depósito o incluso charco. La condición para que el flujo se de es que exista una diferencia de potencial de presión, o, en nuestro caso, de efectivo.

El efectivo es la forma de dinero que más fácilmente puede intercambiarse. En términos técnicos, decimos que el dinero es el activo más líquido, porque es el que más fácilmente puede transformarse en otros tipos de dinero o en otros activos. Técnicamente la cantidad de dinero en una economía nacional suele medirse como 'el circulante', y a la cantidad de recursos disponibles de manera inmediata o en el futuro próximo previsible como 'liquidez' del mercado.

Incluso, algunos modelos de economía matemática y econometría procuran determinar el nivel de liquidez o la *velocidad de circulación* del dinero, con el mismo tipo de herramientas matemáticas y ecuaciones que se utilizan para describir el movimiento de los líquidos.

Por ello, aunque no resulte como algo muy sencillo de comprender, es posible hablar del *flujo de efectivo* de una manera muy similar a como entendemos el desplazamiento de los fluidos: si falta, ocurrirá una sequía, si abunda, sucederá una inundación. Ambos casos son potencialmente destructivos. Pero, también puede suceder que si existe disponible menos agua de la que necesitamos para vivir, observaremos efectos desfavorables. Cuidar el buen balance del agua es tan importante como cuidar el buen balance del dinero.

En el presente capítulo hablaremos del flujo de efectivo y de sus usos.

8.2 El flujo de efectivo

El flujo de efectivo es un registro escrito de los ingresos y egresos que tiene una persona o empresa, los cuales se van asentando conforme son generados: esto es, el registro se hace al momento de hacer el cobro o el pago, y no necesariamente cuando se otorgan o reciben los bienes y servicios. Su principal utilidad es mostrarnos, de manera clara y muy entendible, cuánto dinero hay –o debería haber– en nuestra cartera o en la caja del negocio. La principal interpretación que se puede hacer con base en él, es decir si hay o no hay dinero disponible en el momento de la consulta. Idealmente, si hay más

dinero que obligaciones, tendremos un flujo de efectivo positivo, pero si hay más obligaciones por cumplir que dinero, tenemos un flujo de efectivo negativo. El flujo de efectivo negativo es posible si y sólo si disponemos de crédito; sea éste institucional o comercial (una tarjeta de crédito) o un préstamo a título personal, ya sea del tendero de la esquina, de algún proveedor, un familiar u otra persona que nos de el dinero que falta en nuestro flujo. *Mantener un flujo de efectivo positivo es una señal de que no se está gastando más de lo que se ingresa, en tanto que un flujo de efectivo negativo constante es señal de que nos estamos acercando a un problema potencialmente grave.* Aunque no es imprescindible tener un flujo positivo en todo momento; además, puede llegar a ser negativo por mucho tiempo sin que necesariamente implique una crisis.

Para definir qué es el flujo de efectivo, diré primero que este es una mezcla de cuadro sinóptico y de diagrama. Por un lado, nos refleja toda nuestra información financiera personal de manera resumida, asentando en una parte nuestros ingresos, y en otra nuestros egresos. El más simple flujo de efectivo posible es, simplemente, anotar cuánto ganamos y cuánto gastamos por día. Es simple porque, por norma general, el lado del ingreso tendrá uno o dos asientos al mes, y en el extremo opuesto, uno cada día; y de los egresos, en general, se resumirá a no más de cuatro gastos al día, excepto en determinados días extraordinarios, por ejemplo, cuando se hacen todos los mandados fuera de casa: compra de víveres, tintorería, pago de servicios, etc. Por otro lado, el flujo de efectivo puede funcionar como un buen diagrama, que señala de donde viene y a dónde va nuestro dinero. Si se tiene típicamente una sola fuente de ingresos, que paga con regularidad por una compra constante de tiempo y trabajo, podemos caer en la categoría de Empleado o Trabajador. Si, por el contrario, nuestra fuente de ingresos es relativamente irregular, pudiendo ser fluctuante, e incluso repetirse varias o muchas veces en un día, podríamos ser Vendedores por cuenta propia o Empresarios. Por último, si tenemos ingresos no monetarios –no cuantificables en dinero– es difícil incorporarse en el flujo de efectivo, a menos que se haga de manera particular (un flujo de ‘bienes’ y no de efectivo) o se conviertan esos bienes a su valor en dinero.

Realizar un flujo de efectivo no es una labor difícil, aunque puede tornarse en laborioso, particularmente mientras se logra el hábito de anotar cada día el total de ingresos y egresos: esta labor se simplifica si se realizan desagregados en un grupo de categorías que nos sean significativas: pago de servicios, alimentos, renta, entretenimiento, impuestos o imprevistos, para una familia; pago de proveedores, trabajadores, insumos, renta o servicios, para una empresa pequeña. Las empresas grandes tienen sus categorías propias.

En la siguiente página se presenta un flujo de efectivo simple, como el que se emplea en el curso “*De Hormigas a Tiburones*®”. Aunque para efectos del curso se hace simulando meses, lo ideal sería realizarlo, por lo menos, con periodicidad semanal e incluso, diaria.

Como podrás ver, la simplicidad del concepto de flujo de efectivo es evidente. Por otra parte, la capacidad de análisis de tan pocas líneas es muy fuerte. Por supuesto que los ingresos o gastos pueden cambiarse para cada caso individual, puesto que pueden existir categorías que son relevantes para algunas personas, en tanto que para otras no.

Para ‘llenar’ el flujo de efectivo, primero es necesario partir de los ingresos. En el formulario anterior, hemos generado cuatro posibles renglones principales de ingreso: el ingreso ganado (fruto del trabajo físico o mental directo), el ingreso pasivo (que se obtiene de posesiones y propiedades), el ingreso por inversiones (derivado de los intereses y otro

tipo de dividendos financieros) y el ingreso por otras fuentes (típicamente, herencias o donativos familiares; aunque aquí incluiría yo los premios de lotería y el dinero que te encuentras tirado en la calle, por ejemplo).

TU FLUJO DE EFECTIVO

TUS INGRESOS	Mes I	Mes II	Mes III	Mes IV	TOTAL
1. INGRESO GANADO					
1.1 Sueldos	\$	\$	\$	\$	\$
1.2 Comisiones	\$	\$	\$	\$	\$
2. INGRESO PASIVO					
2.1 Negocios	\$	\$	\$	\$	\$
2.2 Bienes Raíces	\$	\$	\$	\$	\$
3. INVERSIONES					
3.1 Intereses	\$	\$	\$	\$	\$
3.2 Dividendos	\$	\$	\$	\$	\$
4. OTROS INGRESOS	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL (Ingresos)	\$	\$	\$	\$	\$
TUS EGRESOS	Mes I	Mes II	Mes III	Mes IV	TOTAL
5. IMPUESTOS (30%)	\$	\$	\$	\$	\$
6. GASTOS (70%)	\$	\$	\$	\$	\$
7. GASTOS DE HIJOS	\$	\$	\$	\$	\$
8. INTERESES					
8.1 Tarjeta Crédito	\$	\$	\$	\$	\$
8.2 Crédito Tiendas	\$	\$	\$	\$	\$
8.3 C. Hipotecario	\$	\$	\$	\$	\$
8.4 Beca Escolar	\$	\$	\$	\$	\$
8.5 C. Automotriz	\$	\$	\$	\$	\$
8.6 C. de Negocios	\$	\$	\$	\$	\$
9. OTROS GASTOS	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL (Egresos)	\$	\$	\$	\$	\$
FLUJO NETO	\$	\$	\$	\$	\$

Derechos Reservados, México 2004, Nuevos Paradigmas Consultores, S. C. Reimpreso con autorización.

Acto seguido, deben ser considerados los gastos. El primer renglón de gastos son los impuestos, dado que es un gasto regular e inevitable para todos aquellos que son empleados: el patrón debe 'retener', o descontar, el impuesto sobre la renta, un impuesto al trabajo. Este gasto por impuestos también están presentes para todas las demás personas, que somos consumidores, principalmente al pagar el Impuesto al Valor Agregado, un cargo adicional a casi todas nuestras compras. El segundo renglón que consideramos son los gastos regulares de manutención de una casa: rentas o impuesto predial; servicios básicos como agua, electricidad, combustible, drenaje y, en algunos casos, calefacción o enfriamiento; transportes para ir al trabajo o escuela, etc. Lo importante de estos gastos es que son regulares, se presentan con frecuencia, y es difícil ignorarlos por mucho tiempo. El tercer rubro son los gastos de los hijos. Por supuesto, la mejor manera de evitarlos es... evitando tener hijos. Pero ya sea por elección o por cualquier otra causa, quien tiene hijos tendrá un gasto asociado a ellos. Se recomienda

contar este gasto por separado, e incluye escuelas, médicos y medicinas, paseos, ropa... Todo lo que son gastos asociados con los niños. Después consideramos los intereses. Este gasto, que normalmente es ignorado o no contabilizado por separado, tiene dos posibles implicaciones: por un parte, es el costo de traer el futuro al presente (el poder comprar hoy y no hasta cuando tengamos el recurso para gastar es una forma de 'viajar en el tiempo'). Por la otra, es el costo de usar el dinero de otras personas. Así que, si queremos gastar menos en intereses, debemos ceñirnos a nuestros ingresos propios. En este ejemplo, habremos de utilizar muchos tipos de intereses más porque es parte del contenido de ese curso; tal vez en tu caso muy particular tú prefieras desagregar más los gastos y manejar los intereses de todas tus deudas en un solo renglón o segmento. Al final de la lista son presentados los *otros* gastos, aquellos que, por su naturaleza irregular e impredecible se presentan esporádicamente, como son el pago por algún accidente, un regalo de cumpleaños para un amigo o la pérdida de dinero en la calle (que podrán ser ingreso para otra persona).

Por último, la parte clave del cálculo del flujo de efectivo, es aquella en la que una vez que se suma el total de ingresos y el total de gastos, se hace la resta del total de ingresos menos el total de egresos. Eso nos dará en concreto la cantidad que se está manteniendo en nuestro como proporción de lo que ingresamos, si esta es positiva, o negativa si es que aumentaron nuestras deudas en el periodo de análisis.

Un flujo de efectivo positivo debe ser la meta de mediano y largo plazo del individuo y de la empresa. Que entre más dinero del que sale. Que ahorremos, pues. Si, es posible tener un mes con gastos extraordinariamente altos por algún imprevisto, y que por tanto se vea como un flujo negativo. Si esto es realmente ocasional y atípico, no hay mayor problema. Pero si las dificultades son evidentes, en varias ocasiones consecutivas, existe un flujo de efectivo negativo, y peor aún si cada vez esta circunstancia es más grave. Esto quiere decir que estamos gastando más de lo que ganamos, y que tarde o temprano tendremos que aumentar nuestros ingresos o reducir nuestros gastos. El problema es que no es fácil aumentar los ingresos, particularmente cuando se es empleado, y habrá que reducir los gastos... Bueno, no es fácil prescindir de un gusto o dejar de cubrir una necesidad a la que estás habituado.

Un cuadro sinóptico tan sencillo como este basta para evidenciar en qué y cómo estás gastando, y en esa medida tratar de priorizar tus gastos, o recortarlos. Citando a Edward Gibbons, "Seré rico en la medida en que mis ingresos sean superiores a mis gastos, y mis gastos sean iguales a mis deseos". Así pues, la clave para tener un flujo de efectivo positivo, que es la base de toda riqueza, radica en ganar más y desear menos.

¿Por qué es conveniente hacer un flujo de efectivo? Primero, porque permite visualizar y pensar mejor. Una vez que tienes claro tu panorama financiero –aunque las primeras veces pueda ser desolador– puedes anticipar el resultado de tus acciones. Segundo, porque te permite actuar mejor. Si ya sabes de qué cantidades dispones, y cuando, puedes procurar adecuar tus gastos extraordinarios a ellas. Tercero, porque te permite ver los resultados de tus acciones: si, comprar un coche nuevo puede ser muy satisfactorio y traerte una serie de comodidades adicionales, pero adquirir un auto también puede generarte una serie de preocupaciones y gastos asociadas al mismo, que tal vez no habías estimado: podrías lograr aquel bono por puntualidad, pues dependerás menos del transporte público; y si es lo suficientemente grande, podrías pagar las mensualidades. Pero por el otro lado, habrá que pagar gasolina, tenencia, mantenimiento, un seguro, una pensión tanto en casa como en el trabajo... y si no hay espacio... y vivir con la duda si al salir el coche estará ahí, o si se fue 'acompañando' a

una grúa o a otra persona. El resultado final puede no ser positivo del todo, y tu flujo de efectivo te ayudará a verlo. Pero... ¡Llena tu flujo de efectivo hoy mismo, antes de continuar leyendo! Te espero...

8.3 Analizando el flujo de efectivo

Supongo que detuviste tu lectura para poder llenar con calma y adecuadamente tu flujo de efectivo. Tal vez diseñaste una hoja propia que refleja mejor tus ingresos y tus gastos, tus necesidades y preocupaciones. Está bien: si ya tienes tu flujo de efectivo lleno, esta hoja está gritándote para llamarte la atención en tres aspectos: primero, que tiene información valiosa que comunicarte; segundo, que quiere evidenciarte tus errores, y; tercero, que pretende alabarte por tus aciertos.

La información que esta hoja presenta es, en principio, monetaria. Pero también puede darte otro tipo de información, por ejemplo: si todos tus ingresos aparecen en un único renglón –el total de la suma de ingresos es igual al ingreso por tu sueldo– el flujo de efectivo te está diciendo que DEBES de esforzarte por procurar tu trabajo. Si, por algún motivo –que puede ser ajeno a ti– el ingreso por tu trabajo deja de aparecer... estarás en serios aprietos. Pero, también esta hoja puede señalarte que hay un hijo en el que gastas más –médicos, juguetes, viajes, psicólogos, terapias, clases extra- por lo que aquella preferencia que te han dicho que sientes por *Junior*, a costa de sus propios hermanitos, puede ser cierta.

Ahora, esta hoja también puede decirte que eres frugal, ahorrativo y que gastas muy poco: al final, la base de la riqueza no es cuestión de cuánto dinero ganas, sino de cuanto retienes para ti al final de tus gastos. Es cierto que un ingreso bajo tardará más en acumular una cuantiosa fortuna monetaria, si acaso la logra; pero alguien que gaste más de lo que gana, independientemente del volumen de sus ingresos, tarde o temprano afrontará dificultades serias. A ti, ¿cómo te evalúa tu flujo de efectivo?

Para que esta herramienta sea útil, positiva y conveniente para ti, debes procurar evitar los errores más comunes. Entre estos se destaca que tu flujo de efectivo esté mal calculado, sea incompleto o sea falso. Por ejemplo: ir al supermercado y comprar papel sanitario con 30% de descuento reduce tus gastos; pero no debes sumar el valor de ese descuento como un ingreso. Tal vez alegues que, como de cualquier manera tenías que hacer la compra, ese porcentaje de descuento es un ahorro y, por tanto, un ingreso. O cuando evalúes el gasto por el coche, consideres que el ahorro de lo que hoy gastas en taxis se transforma mágicamente en un ingreso que te permitirá pagar la mensualidad, en lugar de ser un gasto menos...

Otro ejemplo es: no incluir ciertos gastos. Puede ser que anotes el pago de intereses por tu tarjeta de crédito, pero no las comisiones por anualidad o por retiros o cualquier otra. Al cabo de un año de malos registros, el monto de los errores puede llegar a significar todo un mes de tu gasto regular. Ocurre a menudo al inicio de la formación del hábito: no anotar la totalidad de los gastos. “¿Qué tanto es una cajetilla de cigarros? Veinte pesos no me hacen más rico...” Pero fumar una cajetilla al día, veinte pesos por vez, al cabo de treinta días, son 600 pesos. O \$7,200 al año. Es ‘lo bueno’ de ignorar los pequeños gastitos habituales... hacen que te espantes menos, aunque te digan mentiras.

Tal vez baste con sumar todos los gastos del día al final del mismo. En mi caso, cuando un billete se ‘desintegra’ en monedas, lo doy por gastado en su totalidad, y los gastos pagados en morralla no los anoto... con la excepción de aquellos que se

acompañan de registros fiscales –notas o facturas-. A mi me funciona, y en ocasiones me permite pasar tres o cuatro días de gastos menores sin hacer mayores asientos en mis registros de egresos.

Puede suceder, cuando analices tu flujo de efectivo, que observes que resulta negativo. Esto es, que gastas más de lo que ganas. -A esta necesidad de dinero adicional se le denomina técnicamente *déficit*, es decir, ‘faltante’, o ‘números rojos’. Habitualmente, puede cubrirse con ahorros de un periodo previo, con préstamo de un tercero o con crédito institucional, de un banco o una tienda-. Esta será una señal que debes procurar eliminar, reduciendo tus gastos tan pronto como te sea posible.

Si este déficit es temporal, digamos, por un gasto extraordinario, es decir: la comisión anual de la tarjeta o el club, por ejemplo, debes de tomar nota de que existe, y verificar que sea realmente temporal y extraordinaria. Es posible, si haces un registro semanal, pero cobras mensualmente, que tengas tres semanas deficitarias y una con saldo alto y positivo (también llamado *superávit*, o ‘sobrante’). Ahí, una solución es modificar la escala de medición: hacer un flujo de efectivo mensual y no semanal, y asegurarte que mes con mes tengas superávit, aunque la mayoría de las semanas terminen con números rojos.

Ahora, si tu déficit es constante, entonces debes seguir con cuidado el crecimiento de tus deudas, el pago de intereses y los pagos de los mínimos requeridos para no hacer exigibles en su totalidad tus adeudos. Estos se vuelven gastos regulares, lo que de continuar creciendo puede llegar a hacer insostenible tu situación. Ten cuidado.

Si bien comenté ya los aspectos negativos del déficit, en tu vía para transformarte de hormiga a tiburón lo que debes aprender es a crear un superávit cada vez mayor. Esto implica: 1.- Aumentar tus ingresos. 2.- Reducir tus gastos. No hay nada nuevo bajo el sol: gastar menos de lo que ganas es la manera, primero, de ahorrar, y después, de construir una riqueza duradera. El superávit es conveniente, y es una medida de los beneficios presentes y futuros y una señal de que estás ahorrando.

Una buena forma de generar un superávit –y más calma mental ante un despido– es añadir, en la medida de lo posible, más fuentes de ingreso en tus renglones sobre ese tema. Comprar una casa para rentarla, o una maquinaria o un taxi; además, depositar tus ahorros en instrumentos financieros de mayor rendimiento, escribir un libro que genere regalías... también es válido. Todas estas son formas para aumentar los ingresos sin que tengas que dejar tu trabajo por ahora. En la medida que el tiempo y tus ahorros avancen, podrás añadir cada vez más fuentes de ingresos y, con ello, aumentar tus gastos sin sacrificar tu superávit.

Como regla de oro, procura que cada mes tu superávit sea, por lo menos, un centavo mayor al del mes anterior. Si tu ingreso está suficientemente diversificado, no debes tener problemas para lograr tal meta. Y si este aún no lo es... No esperes más, empieza ya.

8.4 Usando el flujo de efectivo

Si has calculado tu flujo de efectivo durante ya un cierto tiempo –o si lo vas a hacer-, verás que gradualmente se vuelve un muy poderoso consejero: te ayuda a pensar como rico. Esto lo logra al mejorar la eficiencia de tus decisiones, cuando te ayuda a reducir tus gastos y aumentar tus ingresos.

Citemos ahora el ejemplo de una mujer, Margot, quien para poder atender a su hijo enfermo, consiguió un segundo empleo, de medio tiempo. Claro que entonces tenía que pagar desplazamientos adicionales, y una nana y estaba muy cansada al final del día. El niño requirió entonces tratamiento psicológico adicional. Cuando Margot se dio cuenta que le resultaba más alto el pago de la nana y los transportes que lo que obtenía en ese segundo empleo, decidió dejarlo. Paradójicamente, el malestar de su hijo era la soledad, por lo que al estar más tiempo con él ayudó a reducir la enfermedad, y con ello los gastos médicos. Hoy día ella vive más feliz y con menos gastos... Y todo, por ser meticulosamente cuidadosa en la evaluación de sus decisiones de ingreso y de gastos.

Es difícil convencer a Don Tomás de comprar palomitas en el cine, y refresco, casi imposible. Y dice, con cierta razón en su alegato: “Un vaso de refresco en el cine me cuesta lo doble de lo que cuesta una botella de tres litros fuera. ¿Por qué he de gastar de más? La experiencia de ver la película en grande y con buen sonido sí la pago; la de tomar mucho agua saborizada y un alimento salado, no”. Para él, que va al cine al menos una vez por semana, este ahorro de \$50 pesos por ocasión es una nada despreciable cantidad anual de \$2,600... que, por cierto, gastó en un horno de microondas y palomitas de sobre, para satisfacer su antojo... a un precio más razonable. No lo he visto, pero no dudo que alguna vez entre con la bolsa de palomitas caseras bajo su chamarra cuando va al cine.

Por supuesto, cuando ves que tus ingresos no trabajados sólo serán por herencia o por lotería, verás que no es suficiente un pensamiento grato para garantizar tu futuro financiero. Pero al cabo del tiempo, y haciendo un registro meticuloso, veraz y regular, en la medida en que tus flujos de efectivo mejoren te sentirás cada vez mejor. Y, por supuesto, podrás tener nuevas ideas para generar ingresos o reducir gastos, que te recomiendo llesves a cabo.

La tarea de aumentar los ingresos siempre es difícil, particularmente cuando se es empleado. La búsqueda de mejores ingresos pasa por tres caminos: obtener más ingresos, lograr un mayor número de pagos o conseguir más valor en cada pago. Para un empleado, la vía es obtener más ingresos de su empleador actual, o de algún otro. La mejor forma de lograr obtenerlo es mostrar a la compañía en dónde se labora, de manera objetiva y clara, el valor adicional se aporta a la misma. Pero asegúrate de poder demostrarlo: el argumento de que “necesitas más dinero porque tus gastos aumentaron” es irrelevante para la empresa, y de hecho puede ser contraproducente. Este argumento debe utilizarse en las revisiones anuales generales y no para pretender obtener mayores beneficios individuales.

Por otra parte, para los empresarios, aumentar los ingresos suele ir emparejado a tener más clientes, y a generar mayores ganancias con los ya existentes. Y aún así, el consejo es el mismo: demuestra al cliente por qué obtiene más beneficios contigo que con otra persona, y por qué mereces un mayor pago por determinado trabajo, bien o servicio. Si no hay posibilidad de hacerlo así, mejor sería no intentar renegociar los términos del contrato. Esto nos lleva a un proceso de mejora continua: ¿Cómo hacer para reducir los gastos? ¿Para mejorar mi producto o servicio? ¿Hacerlo más rápido, confiable o efectivo? **Añadir valor es la mejor manera de aumentar los ingresos, particularmente cuando no se aumentan los gastos en el proceso.**

La vía simétrica a las alternativas anteriores es reducir el gasto. Al gastar menos, puedes obtener un beneficio tangible en tu flujo de efectivo. Reducir tus gastos es posible

si haces mejores compras, reduces tus deseos –o necesidades– o, simplemente, gastas menos.

En un capítulo posterior analizaremos a detalle de cómo y cuándo se pueden realizar compras en mejores condiciones que las actuales, por lo que aquí habré de limitarme a trabajar con la reducción de deseos. Es cierto que todos tenemos un nivel de consumo mínimo para poder vivir –alimentos; ropa, si se vive en sociedad; un techo, si se quiere ser mínimamente civilizado-. Pero más allá de ello, todo lo demás es una mera necesidad inventada. Es cierto que al trabajo puedes ir caminando, en bicicleta, en transporte público individual o colectivo, o en transporte privado. En ese sentido, un BMW es idéntico a una bicicleta... Simplemente, te transportan. La comodidad, lujo y estatus se valoran muy diferente; pero la necesidad básica ‘transporte’ puede cubrirse por ambos: con sus matices, claro, como la distancia y la velocidad, aunque también en el gasto. Una bicicleta puede llevarte con mayor eficacia y eficiencia que un coche, si tu trayecto es corto e informal. Algo similar podría argumentarse respecto a la ropa: estar “a la moda de temporada” puede darte muchas satisfacciones; pero la necesidad básica de vestir la cubren por igual los pants viejos y rotos que el diseñador más afamado. Tú decide en qué momento un consumo menor puede darte el mismo nivel de satisfacción, o incluso uno mejor.

Me suelen causar gracia los aquellos ridículos, que llegan en coche a un gimnasio que no está a más de dos calles de su casa... Para usar ahí la caminadora eléctrica y la bicicleta fija, escuchando una cinta ‘ambiental’ con música tenue, pajaritos, ríos y remansos, para pasar a la cama de bronceado... Cuando podrían hacer lo mismo, con menos gasto, al caminar por un bosque natural, con pájaros vivos y ríos corriendo, y recibiendo el sol del cielo y no de su sucedáneo artificial. Claro, faltará pagar la clase de Yoga para ayudar a buscar la paz interior... esa que tenían los habitantes de los bosques, menos ‘civilizados’. Y que podemos lograrla al caminar por un parque, atentos a la naturaleza. ¡Pero, además, pagan por tales placebos artificiales anualidades, mensualidades, mantenimientos, ropa especial y hasta pensiones... para el coche!!

En resumen: el primer paso para generar o mejorar tu ruta a la riqueza es, definitivamente, empezar a llevar ya mismo tu flujo de efectivo. Verás que este es una herramienta útil, potente y fácil de realizar, a condición de que se te vuelva un hábito. En este capítulo vimos las ventajas que ofrece y la simplicidad que requiere. Me basta ahora decirte ¡Hazlo!

9 Los ingresos en tu flujo de efectivo.

9.1 A detalle: ¿Qué son los ingresos?

En esta sección analizaremos detalladamente el componente ‘ingresos’ del flujo de efectivo, sus elementos y para qué sirve. Hemos dicho que el flujo de efectivo es un registro de ingresos y gastos. Así que, debemos tener en mente que el ingreso no es lo mismo que la utilidad (o beneficios), aunque estas estén estrechamente vinculados.

Básicamente y de manera simple, diremos que ingreso es todo aquel dinero que recibes. Así de simple. TODO dinero que recibes, es un ingreso. Por ello, registrar adecuadamente tus ingresos es el primer paso para crear un flujo de efectivo efectivo. Y, por simple que parezca, este puede contener muchos elementos diversos.

Los ingresos también se denominan ‘entradas’, porque representan cuando el dinero ‘entra’ en tu cartera o en tu caja registradora (e incluso, en tu cuenta bancaria). La clave es entender que son como las llaves de la puerta que permite entrar recursos a tus haberes o registros. También podemos entenderlos como la recepción de los recursos monetarios. Permíteme insistir: *ingreso es TODO recurso que te entra, sea o no sea tuyo*. Y ejemplifico: cada vez que envías al mensajero al banco a hacer un depósito, aunque la transacción le tome un mínimo de tiempo, él tiene un ingreso en su haber –porque, en el hipotético caso de ser asaltado, él es el responsable de esos recursos durante su traslado. Cuando tu mensajero entregue los recursos en la ventanilla del banco, él tendrá un egreso. El ingreso y el egreso deberán anularse en este caso, porque todo lo que recibe junto con el encargo deberá ser entregado – a menos que le dejes un excedente a su favor, típicamente el cambio, “*para los pasajes*”. Tal vez este tipo de transacciones tan breves (dar dinero para un encargo menor) y que no implica cambio en la propiedad de los recursos tendemos a ignorarlos, pero en el más estricto sentido, sí son ingresos y deberían, en extremo, registrarse adecuadamente.

Los ingresos implican tener dinero disponible. Esto es, poseer satisfactores a diversas necesidades como una realidad posible. Asimismo, el ingreso representa, en nivel último, la acumulación de un valor trabajo del que se puede disponer.

Ustedes podrían pensar que es una contradicción decir que el mensajero tiene un ingreso al recibir el encargo de depositar en el banco. Pero, pensándolo a detalle, verán que siempre existirá la posibilidad de que el mensajero desaparezca junto con los recursos puestos a su resguardo: tal vez la honestidad personal o la dificultad y riesgo que implica obrar mal en tal caso puedan detener al mensajero de obrar mal, pero la posibilidad está siempre latente.

Otro argumento que con frecuencia escucho respecto a los ingresos es que los ricos muchas veces tienen recursos por los que no trabajaron, e incluso los ricos herederos de grandes fortunas dependen de su servidumbre para hacer las cosas más sencillas –en el caso extremo, hasta vestirse-. En principio, es cierto; pero al final el trabajo requerido para acumular riqueza, aunque se haya realizado hace mucho tiempo –

y parte de él sea la plusvalía, esa ganancia retenida legal aunque tal vez también retenida ilegítimamente al trabajador– o por otras personas es la base de su riqueza, según muchos clásicos de la teoría económica, desde Aristóteles hasta Karl Marx. Que de cualquier modo, un ingreso implica un intercambio de recursos por un tiempo trabajado, a pesar de que existan distintos precios para distintos trabajos.

9.2 Dos tipos de ingresos.

Seamos más precisos: la totalidad de los ingresos recibidos caen en dos categorías principales: **ingresos brutos** e **ingresos netos**.

Los ingresos brutos son la suma total de ingresos recibidos por un actor económico. **TODO lo que recibes es parte de tu ingreso bruto**. Un cobrador o cajero puede recibir un ingreso bruto diario muy alto; y un corredor de bolsa mover miles de pesos en cada operación bruta que realice. El término 'bruto' implica en este contexto "la totalidad de los recursos, sin mermas o descuentos". Esto es, TODO el ingreso recibido es bruto. Sin embargo, **la verdadera clave para crear riqueza al gastar es sólo disponer de lo neto**.

Volvamos, como en otros momentos de este capítulo a pensar en el mensajero de camino al banco. Lleva en sus manos un ingreso bruto muy alto: todo el valor de las transacciones monetarias que le han sido encomendadas. Pero una vez que las entregue en la ventanilla del banco, su efectivo regresará al nivel que tenía antes de empezar el encargo, y por tanto su ingreso bruto al final del día se mantendrá sin cambios respecto al ingreso bruto que recibió junto con sus instrucciones (ignorando, si acaso, las propinas u otros gastos extras).

En contraste, el ingreso neto es "la totalidad de los recursos remanentes, una vez que se han descontado aquellas mermas o descuentos necesarios". Así pues, si al vender una manzana en \$5 tenemos un ingreso bruto de cinco pesos, el ingreso neto será ese ingreso bruto menos el costo que para nosotros tuvo la manzana al adquirirla originalmente. Si su precio era de \$4, nuestro ingreso neto serán cinco pesos menos cuatro pesos, esto es, un peso. La acumulación de ingresos netos es aquella que legítima y válidamente podemos gastar.

Un error recurrente al realizar estas operaciones, es no considerar adecuadamente los gastos que debemos descontar al ingreso bruto a fin de volverlo ingreso neto. Tomar un autobús cuyo pasaje vale dos pesos para ir a comprar una única manzana de cuatro pesos, nos obligará a venderla en al menos seis pesos a fin de tener un ingreso neto positivo ($\$4$ de manzana + $\$2$ de camión = $\$6.00$; aunque entre más piezas vendas, más divides el costo del transporte y el precio resultante será menor).

La mejor manera de llegar a la riqueza es acumulando ingreso neto positivo que sea de nuestra propiedad; entre mayor sea este monto, mejor. El mensajero que se escapa con los billetes y cheques podrá tener un ingreso bruto muy alto, pero su ingreso neto será menor: pues no podrá volver a trabajar a la empresa, dejando de percibir así un ingreso de largo plazo e incluso perdiendo, en el camino, su buen nombre.

9.3 Dos frecuencias de ingresos.

Debemos tener en cuenta que existen dos grandes rubros en cuanto a la frecuencia de los ingresos que tenemos: **ingresos regulares** (también llamados ingresos

permanentes) e **ingresos extraordinarios**. Por norma general, los primeros son aquellos que percibimos en un lapso predeterminado, pudiendo ser semanal, quincenal, mensual, trimestral e incluso anual. En esta categoría deben ser incluidos aquellos ingresos asociados con el sueldo, salario u otra forma de pago por un trabajo cierto y determinado. Los segundos ingresos, se reciben por una única vez en ocasión de alguna causa especial: premios, herencias, ingresos vinculados con un trabajo específico y diverso. Esto es, que no se puede contar con que sean regulares.

Típicamente, el ingreso regular nos ofrece una seguridad o certidumbre sobre su pago: sabemos que cada quincena estará siendo depositado. Si bien esto también suele implicar que el monto es relativamente bajo y su manejo es relativamente simple. Un ingreso regular suele ser bajo porque estamos *vendiendo el riesgo* a nuestro empleador: a cambio de que en cada ocasión esté nuestro pago seguro, completo y por un monto predeterminado, separamos nuestro pago de los resultados del trabajo o negocio que llevamos a cabo. Si sale bien, el empleador podrá llevarse la parte adicional que cobre por encima de nuestro ingreso (aquello que se ha denominado *plusvalía*). Si sale mal, él tendrá que cubrir el dinero faltante hasta completar nuestro pago. 'Vender' ese riesgo tiene un costo: que el pago será más bajo que lo esperado en otras condiciones.

Los ingresos extraordinarios suelen ser aleatorios. No sabemos bien a bien cuando y por qué se obtendrán. Por lo general son montos altos, típicamente de varias veces nuestro ingreso regular. Por supuesto que pueden estar vinculados a éste, como son los pagos por aguinaldos y por reparto de utilidades. De estos, se puede saber que llegan una vez al año, pero no será hasta el momento de recibirlos que conozcamos exactamente su monto y, por tanto, podamos gastarlos.

Un error frecuente y muy grave consiste en que, en general, las personas tomamos estos ingresos extraordinarios como si fueran regulares; financiamos en exceso con la tarjeta de crédito pues sabemos que en diciembre, con el aguinaldo, podremos pagar sin mayores problemas, esto aunque no sepamos el monto exacto que tendrá este pago extraordinario. Causado por un mal manejo de los ingresos extraordinarios podemos ver que en ocasiones los ganadores de loterías o rifas ven agravados los problemas que un premio inesperado pudo haber resuelto favorablemente. Esto es, piensan que así como llegó ese premio, la buena suerte podrá traer otro ingreso extraordinario, y que su gasto planeado puede entonces manejarse de una forma distinta, como si tal ingreso fuera regular.

Los ingresos extraordinarios deben ser utilizados para cubrir gastos extraordinarios. Los ingresos regulares deben ser asignados para cubrir gastos regulares. Una regla de sanidad financiera nos dirá que debemos tener nuestro ingreso neto regular por encima de nuestro gasto bruto regular, y tener una parte de ese excedente para cubrir gastos extraordinarios, lo que se denomina "ahorro para emergencias". Así pues, si llegara a presentarse un ingreso extraordinario podrá utilizarse para cubrir algún gasto extraordinario e incluso, para poder saldar alguna deuda que esté programada como parte del gasto regular.

La determinación adecuada de la importancia del ingreso puede verse más claramente expuesta a través de una definición negativa: la tranquilidad que nos confiere es inversamente proporcional a la angustia que nos provoca su ausencia -si un ingreso te es importante, la mera posibilidad de su ausencia te provocará angustia. Y si efectivamente falta, la angustia será muy alta. Hoy día, uno de los principales miedos o angustias que sufren las personas es al desempleo, que para la gran mayoría no sólo

implica dejar de tener las molestias y dificultades asociadas con el ámbito laboral (¡al fin te deshiciste del ‘tirano odioso’ de tu jefe!), sino y más peligrosamente, dejar de tener un ingreso regular y seguro. Aunque algunas personas más añadirían con sarcasmo “lo único seguro de mi ingreso... ¡Es que nunca me alcanza!”. Dado que la ausencia de un empleo nos acarrea muchos problemas, debemos procurar cuidar de nuestros ingresos. Y tan importante es tenerlo siempre, como importante es medirlo apropiadamente.

Un error que observamos con frecuencia es que las personas consideran –y presupuestan en sus gastos– su ingreso bruto como si fuera el ingreso disponible o neto. Así, una persona que gana \$10,000 brutos y hace presupuestos sobre ese monto, con frecuencia olvida descontar, por lo menos, los impuestos. Al hacer eso, observaría que su ingreso neto está más bien en torno a los ocho mil que a los diez mil pesos, lo que le generará errores de dos mil pesos cada mes, que dejará de ahorrar o, peor aún, que habrá gastado sin tener.

Así pues, la adecuada determinación de los ingresos obliga a considerar los ingresos netos permanentes como la cantidad de la que efectivamente se puede disponer. Esto obliga a tomar en cuenta el ingreso bruto, y a descontar todos los impuestos y después aquellos gastos regulares que deben cubrirse sin falta: típicamente, alimentos, costo de vivienda y servicios básicos. Sin embargo, aquí se presenta con frecuencia un error: la electricidad, por ejemplo, tiene un componente necesario básico (el mínimo imprescindible) y con frecuencia tiene un componente innecesario. Cada vez que prendemos la televisión estamos incurriendo en un gasto innecesario: en realidad, podemos vivir sin tele, como lo muestran todos los milenios que la humanidad vivió antes de su invención. Por supuesto que la calidad de vida es mejor si estamos informados y entretenidos; pero NO es necesario ver televisión para vivir. Y, por supuesto, menos necesario es gastar electricidad para tener un aparato televisor encendido sin que nadie lo vea. En ese mismo caso está el suministro de agua, que tiene un nivel de consumo imprescindible para garantizar la vida y la salud, y el consumo adicional puede proporcionarnos placer o satisfacción, pero en sentido estricto NO es imprescindible. Claro que circular con el carro sucio no es muy estético, pero no es lo mismo el consumo de agua requerido para enfriar el motor que el que se necesita para mantenerlo limpio lavándolo a diario con mangueras.

Si cuidáramos de separar el gasto imprescindible del evitable, nuestras cuentas por tales servicios pueden reducirse significativamente: lavarse los dientes diariamente puede llegar a alejar las visitas terapéuticas al dentista; y hacer una visita preventiva cada seis meses como mínimo puede evitar las más costosas consultas de corrección de problemas graves. Por ello afirmo que cuidar el dinero al gastar sabiamente también es mejorar la calidad de vida y nuestra economía.

Otro error común que debemos evitar es el de “vender la piel antes de cazar el oso”. Por muy cierto o posible que sea la obtención de determinado ingreso, no debes gastarlo hasta que no esté en tus manos. La frase referida llega de la época de la colonización del oeste de Estados Unidos, cuando algunos cazadores de pieles debían abastecerse por adelantado para sus jornadas de cacería, y por tanto obtenían créditos por las pieles que atraparían a lo largo de los siguientes días o meses. Sin embargo, si los osos u otros animales valiosos no eran encontrados con la frecuencia necesaria, esas deudas se volvían impagables, hundiendo en la miseria a los cazadores y a quienes les prestaban, o bien haciéndolos forajidos, esto es, deudores escapados y perseguidos por la ley. Ten cuidado de nunca “vender la piel antes de cazar el oso”.

Cuando cuantifiques tus ingresos debes hacerlo en tres niveles: primero, debes conocer el nivel de tu ingreso bruto; segundo, debes conocer tu ingreso neto; y por último debes conocer tu ingreso disponible. Decimos que el ingreso bruto es la totalidad de ingreso que recibes; el neto, es el ingreso bruto al que se le descuentan los gastos imprescindibles para obtenerlo; por último, el ingreso disponible es aquel que puedes gastar en lo que quieras, porque no está previamente comprometido en ningún gasto ya realizado o necesario.

La gran mayoría de las familias ajusta sus gastos a sus ingresos. Literalmente, vive al día, acaso obteniendo pequeños créditos para 'llegar a la quincena'. No es de sorprenderse por tanto que haya en el país muchas ciudades medianas y pequeñas –e incluso, se empieza a observar el fenómeno en las megalópolis– en las que la actividad comercial se concentra en los días de quincena: encontrar un lugar en un restaurante o ir al cine los días 1 y 15 se torna imposible; pero del 3 al 14 y del 17 al 30 es poca la clientela en tales establecimientos. Los cobradores salen de sus casas sólo en las quincenas, porque saben que en otro momento del mes no habrá suficientes cobranzas. Este fenómeno ya llegó a los bancos de la ciudad de México: en tanto que la sucursal que frecuento entre semana atiende de 300 a 400 usuarios por día, y que en viernes pueden volverse 800, para la segunda quincena de diciembre llegó a entregar 2,000 fichas... lo que implicó tener casi a 200 usuarios esperando simultáneamente en algún momento. Esta observación implica que, como sociedad, cada vez más vivimos al filo de la quiebra y que a duras penas llegamos a la siguiente quincena.

9.4 Las fuentes de los ingresos.

Hemos identificado ya frecuencia y tipo de los ingresos; ahora habremos de explorar tres grandes fuentes de los ingresos: el ingreso activo, el ingreso pasivo y el ingreso residual.

El ingreso activo es aquel que se obtiene directamente como fruto del trabajo, bienes o servicios que llevamos al mercado. Este ingreso está directa y estrechamente vinculado con el tiempo trabajado.

El ingreso pasivo es el que se obtiene como fruto de las propiedades de las que somos dueños: bienes raíces, patentes, marcas, empresas, bienes muebles o inmuebles, es decir, que ya no requieren de nuestro trabajo directo –más allá de un mínimo tiempo para administrarlos– a fin de dar su fruto. De ahí que muchas de las familias terratenientes, esto es, dueños de grandes extensiones de tierra, recibían beneficios prácticamente sin trabajar: bastaba que cobraran una parte del ingreso de los campesinos a quienes se las rentaban, o bien que les pagaran un sueldo o salario por trabajar sus tierras. De ahí que muchos dijeran que la propiedad privada es el origen de la explotación de miles de pobres, que no son dueños más que de su trabajo. Y si bien esto es cierto en algún sentido, también lo es que hoy día, más que nunca, es relativamente fácil crear algo que nos permita alejarnos del trabajo físico y del ingreso activo y acercarnos al trabajo intelectual y al ingreso pasivo.

El ingreso residual es aquel que llega de otras fuentes. Típicamente es representado por las herencias, esta categoría también cubre otro tipo de ingresos, por ejemplo, aquel derivado de los remanentes de ingresos activos o pasivos, por ejemplo, el

pago de utilidades de una empresa en la que ya no se trabaja, pero que por ley debe cubrir a toda persona que haya laborado más de noventa días en el año previo.

La mayor fuente de riqueza en el futuro se verá surgir desde el ingreso pasivo. Tener una buena idea, llevarla a la práctica y concretarla, generará más ingreso que el trabajar físicamente. Nada más que ingenio llevó a los creadores del fenómeno de las *pet rocks* (rocas mascota) en la década de 1980 a ser millonarios: pintar piedras de río y venderlas como mascotas no requería mayor esfuerzo, supongo. A pesar de ello, lograron crear un mercado multimillonario al vender camas, correas, ropa y otros accesorios para que las personas pudieran ‘mantener’ a sus ‘piedras mascota’ felices. Por supuesto que era una excentricidad llevar la *pet rock* a la sala de belleza, a que se le cambiara el aspecto o se le diera una nueva barnizada. E incluso, se llegó al extremo: alguien se le ocurrió ‘inventar’ el cementerio para *pet rocks*: un lugar donde los dueños, hartos ya de su “mascotita traviesa y gastalona”, pudieran ‘enterrarla’ y tener así una ‘tumba’ para visitarla, sin sentir remordimiento por haberla abandonado o haberla regalado sin más niu más. Nada mal para hacer negocio a partir de algo irrelevante, relativamente sin valor y sin gracia, como lo es una piedra. Pintada, bueno, pero piedra al fin.

Para la gran mayoría de la población del mundo, el trabajo es LA fuente única de ingresos que los sustenta a ellos y a sus familias. Ahora, por un lado, el trabajo nos da un sentido de realización y de pertenencia. Incluso, sostengo que Adán debió trabajar en el Paraíso, aunque no se fatigara: la fatiga es, por otra parte y según creo, parte del castigo recibido por la desobediencia. Así pues, el trabajo nos hace plenos y humanos; sin embargo, este puede ser físicamente destructivo y devastador: el nivel de estrés de un corredor de bolsa o de un neurocirujano eventualmente daña los nervios; el esfuerzo físico de un campesino o minero deteriora rápidamente algunos de sus órganos. El trabajo no es en sí mismo malo, aunque así se le pudiera percibir con frecuencia. Frases como “el trabajo es tan malo que hasta pagan por hacerlo” están presentes en nuestra cultura con singular arraigo.

La principal desventaja de derivar un ingreso a partir del esfuerzo físico directo del trabajador radica en que de esta manera el trabajo tendrá un valor bajo, además de que el periodo laboral queda relativamente acotado en la vida. En adición, un trabajador manual debe competir con los demás trabajadores manuales, dónde el trabajo lo obtendrá quien ofrezca la mayor cantidad y calidad de trabajo por el menor pago posible. Así, mientras algunos obreros de Estados Unidos están preocupados por la migración de fábricas a México, los mexicanos se preocupan por el desplazamiento de maquiladoras hacia China. Y los chinos se tensan porque los mejores trabajos en la maquila, en condiciones que les parecerían indignantes a los americanos y difíciles a los mexicanos, estarán disponibles para ellos, pero sólo por los cuatro o cinco ‘mejores años’ de su vida, típicamente aquellos que van de los 20 a los 25, tiempo en el que se procurará ahorrar lo más posible. Pero, además, la lógica es inescapable: vender una hora de servicios a una empresa determinada, obliga a no poder ofrecerla a otra empresa. Un obrero no podrá exceder 24 horas cobradas por día, y de ahí incluso hay que restar un tiempo para descansar. Así que su ingreso estará necesariamente frenado por las horas trabajadas, aunque logre aumentar su sueldo, esto es, el pago derivado de tales horas al especializarse o mejorar la calidad de su trabajo.

Sostengo que la mejor fuente de ingreso a fin de generar riqueza es obtener ingreso pasivo o no trabajado; que como ya mencioné, se deriva de la propiedad de ciertos bienes, particularmente de bienes inmuebles como terrenos, edificios, casas o naves industriales; de determinadas propiedades como acciones o empresas; de ciertas inversiones, como

ahorros, instrumentos de deuda, pagarés y otras variedades. Y, por supuesto, de la propiedad de patentes, derechos de autor, marcas y similares.

Entre más veces puedas vender *lo mismo* a más personas, más rico podrás ser. Y antes de que me acuses de que eso no es posible y digas que te incito a cometer un fraude, piensa mejor en qué circunstancias si es posible. Por ejemplo: los actores de cine que son estrellas perciben millones de dólares por cada película, porque sus dos horas de actuación (que sabemos que pueden lograrse en pocos días o algunos meses de arduo trabajo) son ‘compradas’ varios millones de veces, por cada una de las personas que verán una copia de la película. Así, esas veinte (o doscientas) horas pasadas en la preparación de la película se revenden –en realidad, se alquilan; no he ido a algún cine que a la salida me entregue la película que ‘compré’ con mi boleto; el pago tan sólo me da derecho de ver *una sola vez* una copia de la misma– miles de veces, típicamente en todo el mundo. Es algo que un obrero no podrá hacer.

Y, aún más, si bien la estrella de cine trabaja doscientas horas en lograr dos horas *casi perfectas* de actuación que habrán de ser mostradas en la película, los dueños de los derechos de autor de tal trabajo son los que ganarán ‘la parte del león’, sólo por arriesgarse a perder el dinero que costó hacer dicha película. Así, por años, años y años, cada vez que se pase en la sala de cine, se venda una copia en cinta o DVD o se transmita por televisión, ellos seguirán cobrando derechos por el uso de su propiedad, sin que por ello la película se demerite o devalúe, e incluso aumentará de valor conforme aumente la frecuencia de su repetición, pues entre más personas la vean y la recuerden, se vuelve “un clásico” con una vida útil más larga.

En la media en la que más y más gente lea este libro (y siempre y cuando no compren ediciones piratas o lean fotocopias del mismo), el autor y quienes lo producen habrán de recibir una parte del dinero de quienes pagan por él. Por ello, muchas gracias. Estás colaborando a que mis extenuantes horas de trabajo pasadas frente al teclado se vendan varias veces: el éxito del libro dependerá de que más y más gente lo vea, lo compre y lo lea. Pero así como se me ocurrió a mi una idea que puedo vender varias veces (espero, con tu colaboración y recomendación, que *cientos de miles de veces*), creo que casi cualquier persona tiene la capacidad de tener una idea que, bien planteada, patentada y adecuadamente vendida, puede generarles mucho más dinero que el que obtendrían trabajando. Por ello mi constante invitación: si quieres dejar de trabajar duro, piensa, piensa, piensa, piensa y crea. Es la mejor salida, y realmente, la más fácil y al alcance de todos.

No obstante lo anterior y sin importar de dónde proviene tu ingreso, sea por trabajo, por negocios o por tu portafolio de inversiones o propiedades intelectuales, es conveniente que siempre cuides de tu flujo de ingreso. Hacer un buen trabajo manual o intelectual; investigar adecuadamente en dónde inviertes tu dinero; mantener vigentes y al día tus registros de autor o patentes es la clave para construir tu riqueza.

No olvides que el trabajo físico o intelectual tiene en sí mismo una riqueza inherente: nos hace más humanos. Ver el fruto de nuestro trabajo materializado en un objeto da un sentido de logro que pocas cosas pueden ofrecer. Si tu trabajo no te gusta o apasiona, ve qué cambios puedes realizar para que esto suceda. Tal vez debes cambiar la forma en que se hace, o venderlo a otra compañía que lo valore más. Percibir tu trabajo como algo valioso. Esfúerzate en hacerlo valioso. Creo que se puede. Está al alcance de todos. Aunque para algunos sean circunstancias más difíciles que para otros, o que tal transformación sea más complicada, siempre es posible.

Por supuesto que la mejor manera de llegar a la riqueza es ampliar en lo más posible tus fuentes de ingreso. Para algunos puede ser trabajar más tiempo, o con más esfuerzo; pero también podremos apartar parte de nuestro ingreso activo o ganado y comprar activos, esto es, bienes o propiedades que nos den un mayor ingreso pasivo al paso del tiempo.

Otra manera, no siempre fácil, es obtener un mayor pago por nuestra labor. Estoy consciente que en una circunstancia como la actual, en la que hay más gente queriendo trabajar que trabajos disponibles esto no suena fácil; ciertamente no es fácil, pero es posible. Porque también he escuchado que hay muchas personas que se quejan que no hay buenos trabajadores, confiables y dedicados, hoy día. Habrá que esforzarse para ser parte de ese grupo selecto.

La ventaja de los ingresos pasivos es que suelen tener menos cargas fiscales que los ingresos activos, por ejemplo, los impuestos por derechos de autor exentan poco más de sesenta mil pesos al año. Esto es, que uno se puede ganar unos \$5,000 al mes sin tener que pagar impuestos, lo que representa unos \$1,000 adicionales a favor del ingreso neto. Igualmente, es posible diferir el pago de algunos impuestos si se compran propiedades en ciertas zonas de la ciudad o regiones del país. Y es posible también diferir o reducir el pago con ciertas inversiones en capital. Te recomiendo ampliamente que revises el marco legal vigente con un contador de tu confianza.

Y, sea como sea que decidas crear, la riqueza abundante y simple está al final del camino pavimentado de ingreso pasivo. Así que... ¡ponte a pensar, ya, cómo aumentarás tu ingreso pasivo al tiempo que reduces tu ingreso activo!

UNICAMENTE PARA EDUCACION

10 Múltiples flujos de ingreso.

10.1 “Rico no es tener más dinero del que puedes gastar”.

Ser rico no es tener más dinero del que puedes gastar. Es otra cosa. Una frase de Edward Gibbons ya enunciada me parece más precisa: “Seré rico en la medida en que mis ingresos sean superiores a mis gastos, y mis gastos sean iguales a mis deseos”. Así que esta disyuntiva nos plantea dos maneras para poder alcanzar a la riqueza: Reducir los deseos o aumentar los ingresos. En este capítulo revisaremos la segunda vía de acción. Dos parejas de autores han enunciado de distinta manera los **Múltiples Flujos de Ingreso** (MFI): Robert T. Allen y Victor Hansen dicen en “El millonario al minuto” que son “distintas montañas las que esconden la riqueza”, y que decidir cuál escalar primero y cómo hacerlo generará resultados diversos, pero que se debe escalar más de una. Por su parte, Robert Kiyosaky y Sharon Leckter, en su serie “Padre Rico, Padre Pobre” afirman que el camino a la riqueza pasa necesariamente por los MFI. La clave a la riqueza, pues, pasa necesariamente por los Múltiples Flujos de Ingreso. Entender que son y a dónde nos llevan será pieza clave para cambiar el enfoque de nuestra vida.

La importancia de los múltiples flujos de ingreso (MFI) radica en tres aspectos principales: seguridad, independencia y autonomía. Si usted hoy es empleado de una empresa, usted tiene UN único flujo de ingreso: su sueldo, que es, si, relativamente seguro: en la quincena estará depositado, casi sin falta, en su cuenta o en su sobre. Punto. No requiere mucho más para obtenerlo. Claro que a cambio usted debe ofrecer un trabajo de buena calidad, que deberá ser entregado en el lugar y plazo que le indiquen. No hay mucho que discutir. Olvidese de su independencia y autonomía.

Por otra parte, si Usted administra sabiamente sus recursos, tal vez cuente con un pequeño ahorro en un banco. Y por tal ahorro cobra sus intereses. Estos intereses se suman a su flujo de ingresos. Ahora, usted empieza a tener un múltiple flujo de ingresos: una entrada por su sueldo, derivado de su trabajo, y otra por los intereses de su ahorro. Pero ahora se presenta el problema de que los intereses, y más si tiene sus ahorros en cuentas tradicionales, probablemente no alcancen siquiera para pagar las comisiones bancarias. Aunque lo cierto es que una vez que Usted da el dinero a su banco, queda seguro, agregará riqueza a su bolsillo de manera independiente y autónoma. Así que, hablemos ahora si, de sus negocios.

Agregue en la medida de lo posible otras formas de inversión: ahorro, inversión en acciones, propiedad de bienes raíces o de negocios, sociedad o participación en negocios de terceros, derechos de autor... Cuando sume todos los ingresos simultáneos de todas esas fuentes, estará más cerca de generar riqueza como la describe Gibbons. O por lo menos, perderá el miedo al despido: Su múltiple flujo de ingresos puede mantenerle aunque Usted no trabaje.

El camino a la riqueza pasa, necesariamente, por los múltiples flujos de ingreso. Una persona puede llegar a generar millones basado sólo en su trabajo, sí y sólo si tiene un talento único para determinada labor socialmente muy valorada –aunque esta no sea realmente valiosa-. Eso nos deja elegir, básicamente, dos tipos de carreras: la artística y la deportiva. Estos son los únicos trabajadores que pueden ganar millones directamente por su trabajo. Pero en un planeta de 6,500 millones de habitantes, tener menos de 200 personas que triunfan notoriamente en ese camino nos muestra que no es la vía más probable. Es cierto, otro tipo de expertos en otros campos pueden llegar a cifras notables: Los neurocirujanos o los pilotos de avión pueden ganar buenas cantidades, pero son requeridos años de entrenamiento y trabajo para lograr eso. Un cantante con un buen éxito, puede empezar con menos talento y trabajo que un médico de especialidad. Aunque la suerte le dure poco.

Para la gran mayoría de la gente, los múltiples flujos de ingreso son la condición básica necesaria, útil y conveniente para llegar a la riqueza. Esa diversificación de orígenes de nuestro dinero permitirá que si hay una mala racha en un lado, no se nos agote totalmente el ingreso. Diariamente escucho a amigos o personas cercanas a mí que me llaman solicitando un trabajo: sus intereses por los ahorros –si acaso los tenían– no bastan para mantenerlos, y mes tras mes ven reducir su capital. Y es que ganaban dinero básicamente de su trabajo, y contaban apenas con un pequeño ahorro para emergencias. Total, están en serias dificultades. Para evitar tal situación, entender los distintos integrantes de los múltiples flujos de ingreso será nuestra siguiente labor.

10.2 Bienes Raíces.

Los bienes raíces son todos aquellos que son parte de la tierra: son los terrenos y construcciones de los que eres dueño. En inglés se les denomina “Real Estate”, que quiere decir ‘propiedad Real’. Y aquí real toma dos connotaciones: real, por pertenecer a la realeza, y real, porque existe, es tangible, y físicamente se percibe. Se le puede ver, está ahí; no migra, no cambia, no se va. Incluso, podrá llegarse a dar el caso que el terreno cambie de un país a otro, pero éste no deja de existir. Hoy día es más común ver que existen edificios que migren: hay en México, un claustro, que hoy es el Centro Cultural Helénico, y que originalmente se construyó en Europa. E incluso, el célebre Puente de Londres de la canción infantil del siglo XIV ‘radica’ hoy en Texas.

Ahora bien, los bienes raíces generan ingreso de dos formas: comprándolos para rentarlos o comprándolos para venderlos posteriormente. Al comprar un bien raíz, uno adquiere la propiedad del mismo –junto con la obligación de pagar un impuesto a la propiedad; en el caso mexicano, el impuesto predial. Una vez que se es propietario, el uso del mismo se puede ceder parcialmente, a cambio de un pago. Una renta. De ahí que muchos negocios de ese tipo, tener la propiedad y luego cederla temporalmente por un pago, nos generen la conocida frase “vivir de sus rentas”. La otra manera de generar ingresos a partir de los bienes raíces es comprar barato y vender caro.

Un detalle importante a considerar si se pretende invertir en este mercado, es que no se requiere contar con la totalidad del dinero para hacer una compra: basta con tener el “enganche” o pago inicial, y una buena línea de crédito. Otro aspecto a ser considerado en este tipo de negocio es que suele ser “seguros”: si el mercado sube o baja en el corto plazo, en el largo plazo los bienes raíces persisten: no se van fácilmente. Y como la tierra es escasa, tarde o temprano las propiedades aumentan de precio. Es decir, son “negocios seguros”. En contraparte, hay que recordar que los gastos asociados con la transmisión

de la propiedad –notarios e impuestos– suelen ser muy altos, y que en el caso mexicano, los contratos de arrendamiento de vivienda otorgan una serie de derechos muy fuertes a favor del arrendatario (de la persona que paga la renta), por lo que sacarla de su propiedad puede tomarle años de litigios, si no se hace adecuadamente el contrato y, eventualmente, el juicio de desahucio. Si Usted decide incursionar en este mercado, busque una buena asesoría legal, contable y en bienes raíces.

10.3 Negocios Propios.

El sueño que tienen muchas personas es la posibilidad de llegar a ser “su propio jefe”. De no recibir órdenes de nadie, de tener la capacidad de decidir por sí mismo. Claro, esto es cierto y maravilloso, pero... así planteado es impreciso. Un negocio propio puede ir en dos vertientes: vender bienes o vender servicios. En el primer caso, hay que comprar barato y vender con ganancia. En el segundo, hay que resolver una necesidad concreta de tus clientes, con oportunidad y a buen precio. En ambos, nos debemos al cliente. El cliente es tu “nuevo jefe”: que te pedirá que le hagas todo “rapidito y de buen modo”, como se suele decir. Además, los ingresos serán todos nuestros... y también todos los gastos. Aquí no hay mucha certidumbre, y se está a los vaivenes del clima, de las preferencias personales y de la moda. Puedes gustar o no, y con ello puedes tener mucho negocio o perderlo.

Los negocios propios generan ingresos al cobrar a los clientes. Punto. No hay más. No existe una oficina central que nos provea de recursos, o una Tesorería que aporte el faltante. Es posible, sí, tener ingresos por socios o por créditos, pero tarde o temprano estas nos restan autonomía. Es un mundo con potencial, pero arriesgado.

Un negocio propio requiere, ante todo, una disposición mental especial: recordemos el capítulo tercero, en el que un célebre empresario y banquero, empezó como dependiente de la cooperativa escolar vendiendo paletitas, y que con esa capacidad y conocimiento sobre las ventas, se siguió vendiendo hilos en los camiones. ¿Su inversión inicial? Tan sólo una caja de hilos. Claro que supo bien cómo hacer la venta y administrar sus ganancias. Pero el punto de partida puede ser muy pequeño.

10.4 Negocios Franquiciados.

Existe una opción un poco más simple para hacerse de un negocio, pero que requiere de un mayor capital inicial. Un negocio franquiciado. En la franquicia, uno “compra” el derecho a utilizar una marca y vender cierto producto –ya probado en el mercado– además del método para operar el negocio. En ocasiones este tipo de negocios van acompañados de proveedores preseleccionados, entrenamiento de empleados, programas de cómputo –y equipos para correrlos–, además de maquinaria y equipo especial para el producto. En otras ocasiones, estos pueden ser tan simples como un recetario y el permiso para usar la marca de galletas que habrás de hornear.

Una franquicia reduce el grado de riesgo, porque ya se sabe que el negocio funciona, tiene una presencia en el mercado y con ello un conocimiento de marca. Ha probado que sí sirve. Pero, por otra parte, una franquicia reduce la capacidad de acción: en el manual te indicarán cómo son los uniformes, a qué hora se abre y a qué hora se cierra, y cómo actuar en determinadas circunstancias, entre otros muchos detalles. Como se puede ver, se reduce el riesgo y la libertad. No por ello este tipo de opciones son una buena manera de entrar al mundo de los negocios.

Aunque hay franquicias muy baratas –conocemos algunas que no cuestan; basta tener \$25,000 de capital inicial para invertir en producto-, la mayoría requieren de disposición, tiempo, de un mínimo de 200,000 pesos y contar con experiencia comercial. Claro que las conocidas marcas como *McDonald's*, una de las franquicias más importantes y reconocidas en el mundo, puede necesitar tanto como U\$2'000,000.00 y ser dueño de un bien raíz bien ubicado para su autorización inicial.

10.5 Las Acciones.

De acuerdo. Ni los negocios propios ni las franquicias son de tu interés o están a tu alcance. Pero, aunque parezca increíble, con montos que van desde \$5,000 puedes volverte dueño de una pequeña parte de una gran empresa. Esa parte se llama 'acción' y representa una aportación al capital inicial que hizo posible que se creara dicha empresa. La persona que originalmente dio ese dinero ha intercambiado su propiedad, su parte de la empresa, por tu dinero. Tal vez para agrandar esa misma empresa, para dedicarlo a otra empresa nueva o en otra existente, o para cualquier otro uso.

Las acciones cuestan muy poco. Treinta pesos o menos. Las restricciones aquí radican en que se suelen vender en lotes (típicamente, paquetes de 100 acciones). Por lo que un "lote" de una acción de treinta pesos en realidad requiere de invertir \$3,000. Accitrade, un producto de Grupo Financiero Banamex, permite abrir una cuenta en el mercado de valores desde \$5,000, suficiente para comprar un par de lotes de acciones de algunas empresas.

La principal dificultad de este mercado, es que no es seguro. No se sabe si la empresa de la que se compran acciones va a ganar dinero. O cuanto. O cuando. Incluso, se puede perder la totalidad de la inversión. Asimismo, puede ganarse mucho, sin previo aviso. Es un salto al vacío. Cuando *E-bay*, la popular empresa de subastas en Internet inició su venta de acciones, en el primer momento se conseguían en 50 centavos de dólar. Al final de operaciones del *primer* día, estaban en torno a los 80 dólares. Al cabo de los días, llegaron a cotizar en U\$125 cada una. Nada mal para quien las compró en aquellos 50 centavos iniciales. Y aunque con el tiempo estas acciones bajaron de precio, dieron una lucrativa oportunidad en su debut.

Las acciones generan una ganancia por dos vías: 1.- Si la empresa tiene utilidades y decide no reinvertirlas, puede darlas a sus dueños bajo la figura de dividendos. Una utilidad a dividir entre todos sus propietarios. 2.- Como las acciones fluctúan en sus precios, de acuerdo a los posibles resultados de las empresas, es posible, como con otros productos, comprarlas baratas y venderlas más caras. Esta ganancia se llama arbitraje y si bien no es fácil de lograr con recursos financieros y conocimiento limitados, es posible lograrlo.

No hay que olvidar que tener una sola acción basta para ser considerado legalmente uno de los dueños de la empresa, y por tanto, recibir información sobre ella y asistir y votar en las asambleas de accionistas. La contraparte es que si una empresa tiene varios millones de acciones, tener una acción o incluso un lote de acciones no es como para sentirse muy influyente... Comentaré el punto con más detalle en el capítulo siguiente.

10.6 Los Valores.

De acuerdo: las acciones son atractivas pero arriesgadas, y muy inciertas en su posible ganancia. Hay una mejor alternativa para quien prefiera tener menos suspenso y dudas: prestarle el dinero a las empresas o al gobierno. Esto se denomina invertir en valores; prestar el dinero a cambio de un interés.

Los valores pueden tomar diversas formas y nombres: Certificados de la Tesorería de la Federación, Pagarés, Obligaciones Quirográficas, Certificados de Aportación, Certificados de Depósito... pero, esencialmente, dicen lo mismo: Recibimos de tal persona una cierta cantidad de dinero; que en tanto tiempo habremos de devolver y con un premio, llamado interés. Punto. Así de fácil.

¿No es eso lo que hacen los bancos? ¿Recibir el dinero de unas personas y se lo prestan a otros? Si, pero si la empresa tiene mucho reconocimiento y solidez, podrá preferir prescindir del banco y pedir el dinero directamente a los ahorradores. Así, la empresa paga menos dinero de lo que pagaría al banco, y el inversionista recibirá un poco más de dinero de lo que le entregaría el banco. El problema resultante es que el plazo del préstamo no puede ser modificado por parte del inversionista: su dinero estará ahí, comprometido, hasta que la empresa lo desocupe. Además, existe un mayor riesgo de que una empresa no pague respecto al riesgo que hay de que un banco no pague. Por ello, para reconocer ese riesgo, la empresa paga un poco más interés que el banco. Ciertamente, puede recuperarse el dinero, si se vende esa deuda a otra persona, aunque con un cierto descuento.

Las inversiones en valores generan un ingreso cuando éstas pagan un interés. Deben ser evaluadas con cuidado, porque llevan un cierto riesgo y dejan fijos los recursos por un determinado plazo. Por otra parte, existe un riesgo de no pago, que se mide entre otras formas a través de los análisis de las empresas calificadoras, que estudian con detalle a la empresa y que calculan el nivel de la probabilidad de incumplimiento de pago.

Como en otros mercados, la ayuda profesional es valiosa. Esta se consigue en operadoras de fondos, distribuidoras de fondos, casas de bolsa e incluso en bancos. También como en otros mercados, mi mejor consejo es que preguntes y te asesores antes de invertir.

10.7 Patentes y marcas

He aquí una de mis fuentes de ingreso favoritas: las patentes y marcas. Esto quiere decir que has creado un nuevo producto o proceso, y que las personas que quieran usarlo deben pagarte por él. O bien, que has creado una marca que distingue un cierto producto en determinado mercado, y que por el hecho de llevar tu marca, quieren pagarte un poco más por él.

Las patentes y marcas son de mis consentidos, porque todos tenemos el equipo fundamental para poder obtenerlas: el cerebro. Una persona creativa puede generar una marca sin mucha dificultad. Y si asocia la marca a un producto nuevo, o a un proceso creativo, puede generar una riqueza muy alta con relativamente poco dinero y esfuerzo.

Las principales dificultades de este mercado radican, primero, en poder ser original; hacer algo nuevo casi sin parecido a lo preexistente. Segundo, en poder hacer cumplir el respeto a los derechos de autor: todos vemos que las grandes marcas tienen imitadores o 'piratas'. La mayoría de nosotros habremos visto al pato *Ronald* o a los

equipos de sonido marca *Somy*, que se parecen mucho –excepto por su calidad– al pato *Donald* o a los equipos *Sony*. Tercera, si una marca no es relevante para el consumidor... NO valdrá mucho. El contraejemplo es Coca-Cola: dado su alcance global, la marca está valuada –solo la marca, sin plantas, sin camiones, sin gerencia, sin ningún otro elemento– en un monto superior a los U\$2,000'000,000.00 Nada mal para una palabra compuesta, escrita en letras cursivas sobre fondo rojo con un listoncito blanco... y con poco más de 100 años en el mercado mundial, casi sin cambios.

10.8 Productos Intelectuales

La mente humana es maravillosa. Creativa, vigorosa, fuerte... Capaz de lograr muchas cosas notables. Y si registras esas cosas en derechos de autor, podrás llegar a obtener un flujo de ingreso a partir de tu mente. Una fotografía. Un libro. Un guión para un programa de T.V. Un cuadro. Una obra de teatro. Un slogan. Una frase. Esos productos intelectuales, bien protegidos intelectualmente, pueden dar a ganar un flujo importante de dinero. Asómate a un círculo amarillo con dos elipses negras a manera de ojos y una curva a manera de sonrisa. *Smiley*, un dibujo simple, por 10 años dio a sus creadores un flujo de ingresos: si veías una camiseta, o un imán, o una calcomanía diciendo... “*Have a Nice Day!*” y un *Smiley* al lado, había que pagar derechos por ello... (por esta razón la imagen no se ilustró aquí).

En este, como en otros casos, las regalías, *royalties* o derechos de autor tienen una dificultad: no resulta fácil cobrarlas. Sin embargo, en el caso mexicano, hasta determinado monto –que se ajusta cada año– estas están exentas de impuesto sobre la renta y se garantizan hasta por 10 años... Además de ser uno de los negocios más lucrativos.

El consejo es, por supuesto, consultar a un buen abogado de derechos de autor o de patentes y marcas, aunque el trámite básico no es tan complicado y para obras sencillas puede hacerse directamente. Pero, en caso de duda, consúltanos.

10.9 Asociaciones.

De acuerdo. Has visto el repaso de las opciones, y hasta ahora no hay ninguna que te convenza. La opción es “hágalo usted mismo”. Usted puede crear la combinación con el balance perfecto para sus capacidades y preferencias. Asociarse parcial y directamente en un negocio franquiciado por un amigo. Él queda como responsable ante la franquicia, y Usted aporta una pequeña parte del capital. O una gran parte. La decisión es suya.

Si tiene una idea brillante; asóciese con alguien que aporte el dinero para arrancarla. Podrá perder un poco de control, pero a cambio de hacerla ocurrir, de hacer que suceda... lo que bien vale la pena.

Escriba un guión, y consiga alguien que lo produzca. La riqueza se alimenta de trabajo conjunto, y aunque es posible lograrla de manera individual, es mucho más fácil con acompañantes. Incluso, los deportistas y los artistas que enunciamos líneas arriba no llegan muy lejos sin el equipo y el entrenador; o sin el productor y el equipo de filmación. Necesitarás apoyo de todos ellos para hacer brillar ese talento especial.

No olvides que en toda asociación las cosas hay que definir las muy claro al principio, si es posible, considerando las reglas bajo diversas circunstancias difíciles. De hecho, tales acuerdos puestos por escrito se llaman ‘contratos’, y si cuentan con el aval y

apoyo de un buen abogado al redactarlos y legalizarlos, son más fáciles de ejecutar en la práctica.

10.10 Las Herencias.

Si bien las herencias no llegan para todos, estas pueden llegar a ser un flujo de ingresos. No olvides que **son un ingreso de una-sola-vez**, por lo que no puedes basar tu plan de inversión en recibirlas frecuentemente, o en utilizarlas para gastos corrientes.

En la mayoría de los casos, y por humildes que estas sean, suelen incluir el traspaso de un bien raíz. Una pequeña parcela puede ser la mayor herencia de un campesino. Verdaderas fortunas, títulos nobiliarios y control de un país pueden encontrarse en los casos más notables: las herencias de los reyes.

De cualquier modo, hay que considerar que la adquisición de propiedades por herencia está sujeta a impuestos especiales. Y por otra parte, los ingresos por herencia deben invertirse sabiamente, porque es poco probable, si acaso, que vuelvan a ocurrir en la vida. Tal vez sí, pero no son ni frecuentes ni previsibles.

10.11 Las Participaciones.

Cerraré el listado de opciones de múltiples flujos de ingreso comentado otra opción: las participaciones. Con ellas intervienes en asociaciones u otros negocios, pero sin aportar dinero, sino tiempo, trabajo y talento.

En alguno de los cursos que imparto, una persona se quejaba que no le alcanzaba el tiempo para hacer todos sus pendientes. Otro alumno decía que, sin embargo, a él le sobraba tiempo, pero no tenía dinero para ejecutar sus sueños. Por supuesto, viendo de un lado la necesidad y del otro el recurso, se hicieron conscientes de que podían trabajar juntos, uno aportando el dinero y el otro el tiempo, y coordinando profundamente bien qué derechos y obligaciones tenía cada uno. Era una especie de trueque, o de sociedad dispareja, si quisieras llamarla de algún modo... Pero puedo decirte que esa funcionó y que siguen colaborando juntos en nuevos proyectos.

En este caso, como en todo tipo de participación en las asociaciones, deben ser muy precisos y claros al fijar reglas, labores, responsabilidades y derechos de cada uno de los participantes. Un acuerdo por escrito, aunque no tenga la figura legal de un contrato, puede ser muy conveniente en el momento de cualquier aclaración.

Esta figura es particularmente útil para que los papás puedan ir educando a los hijos en el nuevo esquema de pensar: tienen derechos, sí, pero también tienen obligaciones; asumir mayores obligaciones confiere mayores derechos. Su colaboración es valiosa, y hay que especificarla y cuantificarla también.

Análogamente, los principios enunciados aquí son útiles para otro tipo de relaciones: noviazgos, matrimonios, amistades... Reglas claras y entendidas, compromiso y colaboración son una buena receta para ser feliz.

10.12 Amplía tus ingresos.

Tu camino a la riqueza pasará por los múltiples flujos de ingreso. Cada vez que realices o compres un activo, estarás añadiendo ingresos a tu flujo de efectivo. Entre más

amplíes tus ingresos, más probabilidad tendrás de poder satisfacer tus deseos con un menor número de limitaciones.

Por supuesto, la lista presentada en este capítulo no es exhaustiva. Pueden haber más categorías, y ciertamente muchas más fuentes de ingreso respecto a las que usamos de ejemplo: la capacidad de generar ideas que aporten recursos es muy amplia. Mi mejor recomendación es que la utilices totalmente. En caso de duda, consulta a un experto o envíanos un mensaje, con gusto procuraremos ayudarte.

La otra opción para ser rico, por supuesto, es limitar los deseos... De hecho, dicen los practicantes del budismo que la ausencia de deseos (y apegos) nos lleva a la ausencia de dolor, y la ausencia de dolor es el Nirvana, una condición particular de satisfacción sin límites, sin dolor ni sufrimiento. Suena válido, tal vez... Aunque es muy complicado de alcanzar conjuntamente con la vida occidental moderna.

10.13 Muy acertada...

Lo que más me agrada de la definición de Gibbons sobre la riqueza, con la que comencé el capítulo, es que queda realmente al alcance de todos. Ya mencioné que durante la preparación de mi tesis de maestría, realicé una estadía en los campos cañeros de Tabasco. Alguna vez que platicué con un campesino de la zona, él se compadecía de mí. “¿Y eso?” pregunté. *“Es que ‘usté’ trabaja mucho, licenciado... Y yo no lo veo feliz. Es cierto, tiene más dinero que yo; pero yo como las naranjas del árbol; el maíz de la mazorca y el pollo recién muerto. A ‘usté’ quien sabe que porquerías le han de dar, porque está gordito, pero se ve desmejorado; ha de tomar puros jugos concentrados, maíz de lata y pollo congelado...”*. La discusión siguió por un buen rato, ponderando aciertos y errores de la vida urbana y rural. Pero el remate es inolvidable... *“‘Pus’ dirá lo que ‘quera’, licenciado... Pero aquí el rico soy yo: tengo lo que deseo... No será mucho, pero es lo que yo quiero. Yo soy feliz, y ‘usté’ no me parece...”*. Al poco tiempo, encontré la frase de Gibbons. Y traté de aprender que es cierta. **“Seré rico en la media en que mis ingresos sean superiores a mis gastos. Y mis gastos sean iguales a mis deseos”**. Múltiples flujos de ingresos; controlar los deseos. Eso es *Riqueza*.

11 Acciones y Valores

11.1 Lucrativos mercados de miedo.

En el presente capítulo me detendré a explicar con más en detalle dos de los mercados más lucrativos, el de las acciones y el de los valores, pero que a pesar de serlo en general mantienen alejados a las personas por miedo. Y, precisamente por ese miedo, pocas personas entran a ellos, y por tanto dejan pasar la oportunidad de ganar más. Claro que, para participar en ellos, hay que entender los fundamentos, y estar consciente de que existe una probabilidad **real** de perder dinero, por lo que es prudente no invertir en estos los ahorros básicos y esenciales, sino los ahorros excedentes, aquellos de los que puedas prescindir. Por cierto, aunque no pienses entrar a estos mercados como inversionista, no saltes el capítulo: aprenderás mucho de la operación de la economía del día a día. Quizás, hasta le llegues a perder el miedo.

Las acciones y los valores son certificados que validan la aportación de dinero a empresas –e incluso a bancos o a gobiernos–, y que los receptores pueden respaldar con propiedad sobre el negocio (acciones) o con obligaciones por pagar sobre los ingresos futuros del mismo (valores). Estos instrumentos permiten dar el dinero directamente a una empresa, sin pasar por un banco, por lo que el ahorrador sabe exactamente en qué se está invirtiendo su dinero, y por lo tanto si se podrá pagar o no. Es una forma de ahorro que introduce más riesgo que el depósito bancario, y que por tanto, en general, paga más que éste (aunque se puede llegar a incurrir en pérdidas).

11.2 Acciones

Las empresas NO existen. Son una mera ficción jurídica que facilita la producción y venta de bienes y servicios, su operación y la toma de decisiones en torno a ellas. A final de cuentas, detrás de las empresas sólo hay personas, reglas para que interactúen las personas, edificios, maquinaria y equipo. Pero el edificio que hoy ocupa la *Compañía XYZ* está habitado por personas, de las cuales alguna de ellas trabaja como Director General. Otra, como su secretaria. Uno más es el encargado de Crédito y Cobranza y otro se desempeña como mensajero. Y a pesar de todo esto, la *Compañía XYZ* no es más que un documento firmado en la oficina de un notario, que le da derechos y obligaciones particulares a las personas que aportaron el dinero inicial para que *Compañía XYZ* comprara su edificio y contratara a su personal. En sí misma, no existe. Para reconocer las aportaciones iniciales y los derechos que éstas otorgan, no se hace un simple recibo, sino que se extienden ‘acciones’: las cuales son un tipo de recibo especial que dice que quien dio ese dinero “Es dueño de una pequeña parte de la compañía”, aunque en un lenguaje legal, acaso complicado y obscuro, pero que certifica que eres accionista.

Emisiones Privadas de Acciones

En principio, cualquier persona que decida formar una empresa y tenga el capital mínimo requerido (\$50,000 de acuerdo a la ley, sin embargo no hay que tener todo el dinero en la mano, ya que basta con tener para pagar los honorarios del notario), y contar con al menos dos personas, puede constituir una Sociedad Anónima. Las aportaciones que cada uno realice quedan respaldadas con las acciones. Y estas, a su vez, confirman que cada uno hizo una aportación y que, por tanto, es dueño y tiene capacidad de decidir sobre la empresa. Ahora bien, ¿Qué tanto pueden decidir sobre ésta? Depende de que tanta proporción de la propiedad total le pertenezca. Muchas empresas tienen socios 'de papel', que poseen sólo una acción, dejando las restantes 49,999 a la otra persona. Esto se da para efectos prácticos: tienen dos socios para cumplir el requisito legal, pero en realidad es como si la empresa fuera de una persona. De cualquier modo, lo que se espera es que al cumplir su función de producción, comercial o de servicio, la empresa gane dinero, y las acciones otorguen una parte proporcional de esa ganancia a cada dueño. Esta repartición de las utilidades se denomina 'dividendo', termino legal que expresa la idea de "parte de un todo que se puede dividir y distribuir". Asimismo, se espera que, si la idea es buena y el negocio prospera, valga más; así, un negocio que inicia con una aportación de \$100,000 y al cabo de un par de años valga \$1'000,000, generó un ingreso o rendimiento a sus dueños de 10 veces el capital invertido en dos años, algo equivalente a 500% al año... Nada mal, ¿verdad? Por supuesto que el negocio puede ir mal y termine perdiendo el total del capital inicial. Esa es una de las causas por las que pocas personas deciden participar en este tipo de negocios. Son arriesgados, si; pero también pueden pagar mucho más que otras opciones.

Cuando se constituye una empresa se crean las acciones. Esta es la oferta primaria o constitutiva. En empresas privadas que no cotizan en mercados, cada vez que una de las personas que participaron en la emisión primaria quiere vender sus acciones, lo hace de forma privada –entre particulares– y debe tomarse nota al modificar la escritura de la empresa. Ésta, a su vez, se anota o 'inscribe' en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio. El proceso es relativamente costoso y además lento, por lo que esto no es muy frecuente en el país, aunque es necesario para todas las empresas en su 'nacimiento'.

Una dificultad particular de este tipo de intercambio radica en saber cual es el 'precio adecuado' para determinada acción. Fijar el valor total de la compañía no es una transacción sencilla. En parte por eso, es poco frecuente que se observen cambios en la propiedad de las empresas privadas que no cotizan en Bolsa a menos que: 1.- muera un socio. 2.- un socio quiera sacar a otro del negocio. 3.- La familia de un socio quiera retirarse –o retirarlo– del mismo, o 4.- se decida vender la compañía.

Emisiones públicas de acciones.

Hay una mejor forma de poder intercambiar acciones: y esta se inicia con la emisión pública de las mismas. Así, el intercambio de las acciones ocurre simplemente al endosarlas –firmarlas al reverso– de modo que los derechos se transfieren a otra persona de manera directa. No es necesario protocolizar el cambio ante notario, y simplemente se hace el registro correspondiente a fin de poder asistir a las asambleas de accionistas. Por esto tales acciones pueden cambiar de manos más fácilmente.

Para simplificar las cosas aún más, en el caso mexicano se ha creado el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL), en el que quedan depositadas las acciones, sin necesidad de endosarlas o corregirlas en cada transacción; así, si la acción se vende, la casa de bolsa correspondiente notifica de la venta y la compradora toma nota de la

compra, y el INDEVAL transfiere los documentos de una cuenta a otra, sin que físicamente dejen la bóveda del Instituto.

Las ofertas públicas iniciales (IPO, por sus siglas en inglés) pueden colaborar a generar grandes fortunas en un momento dado, es decir, como la acción no ha cotizado antes, no se sabe con exactitud cuál es su precio justo, por lo que el valor inicial de transacción puede ser muy bajo al empezar a cotizar y puede mejorar después.

Una ventaja de las acciones públicas de empresas es que su intercambio es sumamente sencillo. Sin embargo, para poder evaluar adecuadamente las empresas, éstas tienen que dar información amplia, cumplida y bastante, sujeta a un calendario, al público inversionista. Para facilitar el intercambio, hay que centralizarlo. Esa es la labor que realiza una Bolsa de Valores.

11.3 La Bolsa de Valores

El sitio más conocido en que ocurre el intercambio de acciones de empresas públicas es la Bolsa de Valores. Éste es un mercado particular y además peculiar, ya que el producto que se ofrece son acciones, valores, deudas y sus derivados. Es decir, se compran y se venden “pedacitos” de empresas o de deudas de las empresas. Es, pues, un sitio de intercambio muy especial.

Y como el producto esencial no tiene un precio fijo, claro y contundente, el precio (el valor de una acción) está determinado por las utilidades que la empresa ha ganado en el pasado y por su capacidad esperada para ganar más en el futuro. Existen dos grandes corrientes en la valuación de las acciones: la valuación *fundamental* y la valuación *técnica*. La primera se refiere a que los indicadores financieros básicos sean correctos, es decir, que la empresa tenga relativamente poca deuda, que sea capaz de pagarla con una pequeña proporción de sus ganancias, y que esté empleando adecuadamente sus recursos humanos y financieros. La segunda se refiere al tipo de variaciones en los precios que tiene una acción, es decir, si ha subido o bajado más allá de ciertos valores, por cuanto tiempo, si ha tenido fluctuaciones causadas por motivos reales –en el primer caso, digamos, un nuevo producto lanzado al mercado con éxito– o por motivos especulativos – en este caso, por ejemplo, como se cree que bajará de precio, mucha gente tratará de vender tal acción al mismo tiempo, ocasionando una baja del precio.

La Bolsa de Valores, al obligar que se provea información de manera sistemática y detallada con informes trimestrales, planes de negocio, noticias y avisos, permite que la información fluya a los inversionistas. Es, pues, un eficiente mecanismo de vigilancia: cuando 10,000 personas evalúan el desempeño de una empresa, es menos probable que cometan errores al confirmar si el manejo es adecuado, respecto a que la evalúe un pequeño comité de dos o cinco inspectores. La Bolsa, pues, tiene una función útil.

Cabe mencionar que los “puntos” de alza o baja en la Bolsa que se anuncian en los noticiarios y periódicos corresponden a un gran promedio ponderado de los cambios de los precios de acciones que cotizan ahí; por eso son una buena aproximación a lo que esperan los inversionistas respecto al futuro de una economía.

Limites de las Acciones

Por supuesto que no todo es maravilloso en el mundo de las inversiones en acciones; y aunque hay más, me detendré a comentar tres graves problemas vinculados

con ellas: el *rol* de los accionistas minoritarios, la disolución del capital de los dueños originales, y los riesgos asociados.

Cuando una sociedad tiene muchos miembros, basta una mayoría de un voto para que las decisiones sean válidas, aunque el 49% se oponga a ellas. En algunas condiciones, será el 66% + 1 voto el umbral requerido para hacer los cambios. Como sea, quedará un grupo minoritario a merced de la mayoría. Y eso complica mucho las operaciones. Luego entonces, hay riesgo de que se tomen decisiones, incluso convenientes para la empresa, pero que lesionen a sus accionistas pequeños. Y aunque se esté avanzando en el marco legal, el riesgo existe.

Por otra parte, es posible que la empresa decida que necesita más dinero para operar o para expandir sus operaciones; en casos como éste podrá autorizar la emisión de un número adicional de acciones. Y aunque los dueños actuales tengan preferencia para adquirirlas, también es cierto que es poco probable que los accionistas pequeños puedan ampliar su participación en la empresa, al mismo ritmo que los accionistas grandes o que inversionistas externos. Así, quien tenía 10 acciones de una empresa de 1,000 acciones (apenas un 1%), cuando esta duplica el número de acciones a 2,000 y deja a aquel con sus mismas 10 acciones, en efecto reduce su participación en la empresa (al 0.5%, que implica una pérdida del 50% en su participación accionaria). Como sea, poder estar al ‘ritmo del juego’ ante una expansión, ‘*split*’ o aumento de capital social implica tener una disponibilidad de dinero que no cualquiera tiene.

El tercer dilema radica en los riesgos asociados: si un rumor o una noticia no comprobada haga que se reduzca el valor de las acciones –digamos, porque se comenta que un competidor entrará al mismo mercado en mejores condiciones– entonces es posible que la acción baje de precio, sin una causa real, y de esa manera se lesione el patrimonio del inversionista.

Como se ve, participar en el mercado de las acciones requiere una liquidez y un temple que no cualquiera tiene. Tal vez por eso da a ganar mucho más y en México, como en otras naciones de América Latina, no tiene muchos participantes.

11.4 Valores

Sin llegar al extremo de detallar la totalidad de los valores, diremos que estos son certificados que validan la recepción de dinero en calidad de préstamo a una empresa, gobierno, banco o individuo. En general, no confieren derechos sobre la propiedad en comento, pero sí sobre las utilidades o ingresos que obtenga la persona moral.

La forma más común de valores son los ‘pagarés’, esto es, un recibo en el que la empresa promete (en la fórmula tradicional, “Acepto que debo y **pagaré...**”, de ahí el nombre) devolver el capital más un premio por interés. O bien, la empresa promete devolver un capital, que no ha recibido completo y considerando la diferencia el “premio” a pagar por contar con el dinero que le falta, ahora mismo.

No entraremos al detalle legal de las distintas formas; baste mencionar que los valores representan una obligación de pago. En general, pueden estar garantizadas por la firma de algún funcionario (préstamos quirografarios), por el flujo futuro de la empresa (pagarés), por algún tipo de garantía, sobre inmuebles o mercancías (con aval de certificado de depósito, esto es, un registro de la mercancía y la imposibilidad de retirarla de una bodega certificada y supervisada en sus contenidos). En la anécdota narrada en el capítulo inicial, los cincuenta y cuatro millones de pesos de mi portafolio eran en

Certificados de Depósito emitidos por una Almacenadora, respecto a azúcar producida por un Ingenio, del que mi empleador era dueño. Eso permitía que obtuviéramos un préstamo, porque el azúcar estaba en una bodega, que no nos pertenecía, y no podía retirarse sin los certificados de depósito; a quien nos prestaba el dinero se le entregaba un certificado y el podía retirar el azúcar con nuestra autorización, o incluso sin ella tras un plazo, si no pagábamos. Por eso accedieron a facilitarnos 54 millones de pesos (que, cabe aclarar, NO eran míos. Lástima...).

El principal beneficio que se obtiene es que es posible obtener dinero a tasas menores que con un préstamo bancario, en tanto que el ahorrador recibe más por sus intereses que lo que hubiera recibido al depositarlo en un banco. Y además, hay beneficios para ambas partes.

Pagarés

Entre los valores, destacan de manera importante los pagarés. Estos pueden ser desde muy sencillos –formatos disponibles en cualquier papelería– hasta algunos más elaborados especialmente por financieros, abogados y banqueros. El principal beneficio radica en que, a pesar de ser un documento sencillo, puede permitir llevar a juicio a quien incumpla sus pagos. Además, pueden endosarse de forma que quien lo cobre sea una persona diferente a quien originalmente prestó el dinero. Son, para efectos prácticos, ‘cheques sin banco’: en lugar de ir al banco a cambiarlos por su valor monetario, se cobra directamente con el emisor y deudor.

Los pagarés empresariales suelen emitirse en conjunto con casas de bolsa o se colocan directamente a través de la Bolsa de Valores. En este último caso, a cambio de una pequeña tasa por suscripción, pueden comprarse en condiciones ventajosas. La principal dificultad radica en que las transacciones requieren un monto inicial considerablemente alto, que por lo general es superior a los 50,000 pesos; por ello, apenas pocas personas participan en ello y, en fechas recientes, se han hecho accesibles con las “distribuidoras de fondos”.

Los pagarés bancarios son más simples de obtener. Regularmente disponibles desde \$5,000 –e incluso menos–, lo que hacen constar es que Usted prestó dinero al banco, y que éste se compromete a pagarlo en determinado plazo y con un cierto interés. La principal ventaja que ofrece un pagaré bancario es la flexibilidad: lo suscriben diariamente, en cualquier día laboral, y con plazos de horas hasta 365 días – e incluso más. Por otra parte, dado que tienen el respaldo directo de la institución bancaria, sus tasas suelen no ser muy altas. Dan a ganar poco más que las cuentas de ahorro y las cuentas maestras, pero la diferencia es relativamente menor.

Por último, los pagarés personales: firmados directamente por las partes, tienen la ventaja de ofrecer una tremenda y amplia flexibilidad en plazos y montos, pero una mayor dificultad para su cobro: al no haber aval institucional, es relativamente fácil que el acreditado desaparezca, y junto con él, la posibilidad de pago.

Certificados de la Tesorería

Existe un tipo muy peculiar de pagaré: el Certificado de la Tesorería de la Federación, los célebres CETES. (En el caso de Estados Unidos, sus equivalentes son los denominados *Treasury Bond*, Bonos del Tesoro). Estos CETES certifican que el poseedor ha depositado dinero en la Tesorería de la Federación. Esto es, que le prestó dinero al gobierno, y que éste se compromete a pagarlo con un interés.

Existe una ventaja de prestarle al gobierno: es una inversión relativamente segura. Un gobierno **jamás** quiebra. Y nunca quiebra por dos razones: tiene el derecho de cobrar impuestos, lo que implica que, en las buenas, es 'socio' de todas las empresas y buena parte de las personas que operan en el país (aunque en las malas, no hará aportaciones adicionales al capital ni las sacará de problemas. Vaya socio). La probabilidad de que todo el país deje de pagar simultáneamente sus impuestos, y consecuentemente el gobierno deje de pagar sus deudas es virtualmente nula. Cero. No existe. Por otra parte, incluso en ese dramático caso, y dado que el gobierno es el único emisor válido de moneda en el territorio nacional, el último recurso para pagar las deudas sería imprimir dinero adicional, lo que siempre estará disponible para el gobierno y para nadie más. Si incluso con ello el gobierno no puede pagar, cada individuo y el país estarían en un apuro tan grande, que cobrarle una deuda a un gobierno en guerra o enfrentando una invasión extraterrestre se vuelve, prácticamente, irrelevante. Cabe destacar que al menos tres invasiones al territorio mexicano durante el Siglo XIX se debieron a suspensión o moratoria del pago de su deuda externa. El gobierno mexicano podía hacer pesos, no así libras, francos, pesetas o dólares. Pequeño detalle....

Por lo expuesto, los CETES son una inversión segura, firme y recomendable. Se gana menos que en otros instrumentos porque ofrecen menos riesgo. Su otro punto débil es que están disponibles en montos desde 50,000, por lo que no son inversiones para pequeños ahorradores, si bien hay cuentas o administradoras de fondos que ofrecen inversiones en CETES por la décima parte del capital, a condición de pagar un manejo de cuenta. Son, pues, un tipo particular de pagaré: son pagarés pero con respaldo gubernamental.

Aunque los CETES ya dejaron de ser la tasa de referencia en el sistema mexicano, ya que el gobierno ha emitido otro tipo de instrumentos (BONDES, CAPs, etc...), el término CETES se quedó ya en la memoria colectiva significando "prestar al gobierno".

11.5 AFORES

Particular atención nos merecen las Administradoras de Fondos para el Retiro, las AFORES. Estas empresas administran el ahorro forzoso que todo trabajador asalariado en el sector formal de la economía está haciendo, de manera conjunta con su patrón y el gobierno. Las tres partes suman un ahorro a un fondo, que se espera pague las pensiones del trabajador cuando éste no pueda o no quiera trabajar más en razón de su edad o salud.

La principal ventaja de las AFORES es que ofrecen a la mayoría de la población acceso al mundo de las acciones y valores, con una administración profesional y seria, a un costo relativamente bajo. La mayoría de las AFORES cobran una comisión integrada parcialmente por flujos y parcialmente por montos (lo que ahorras este año y lo que ya tengas ahorrado) y aún así dejan un rendimiento ligeramente mayor a la inflación.

Al momento de escribir estas líneas, el trabajador tiene la decisión de decidir si sus ahorros se van a un fondo constituido únicamente de valores gubernamentales (CETES y otros bonos) o a un fondo mixto, que combina valores gubernamentales e instrumentos indizados a la evolución de la Bolsa de Valores. Se espera que en el futuro la oferta se amplíe gracias a cambios a la ley, que permitan a los pequeños ahorradores aumentar sus ganancias al asumir más riesgo. También existe el peligro de que una mala administración de los Fondos o una inadecuada información a los trabajadores terminen con los ahorros de toda una vida.

Cabe destacar que el ahorro voluntario en este tipo de Fondos, hasta cierto monto, queda exento de impuestos y puede retirarse cada 6 meses, en caso de accidente o despido. Por lo que es una buena vía para empezar a conocer este tipo de inversiones más sofisticadas, con manejo profesional y a un costo accesible. Si tienes una Afore, procura hacer ahorro voluntario en ella.

Valores “populares”

No podría cerrar este capítulo sin comentar que hay otras formas más populares de finanzas y ahorro. Estas incluyen –pero no se limitan a– las ‘*tandas*’, préstamos a la palabra, transferencias de remesas, y otro tipo de mercados informales de dinero. Por ejemplo, la tanda reúne un grupo de ahorradores coordinados por una persona; cada quien recibe un número de orden secuencial, y en el plazo fijado, sea semanal, quincenal o mensual, cada persona aporta una cierta cantidad de dinero. El pozo o fondo común se entrega entonces a la persona en turno. Así, la primera mitad de la tanda tiene mayor liquidez antes en el tiempo, en tanto que la segunda mitad tiene un ahorro seguro recibido con posterioridad. La finalidad es forzarse a hacer un ahorro “*de a poquitos*” y a disponer de él en fecha determinada. En ocasiones, los organizadores cobran una participación por gastos de manejo; la mayoría de las veces su ganancia radica en tener los primeros números de la tanda, y con ello tener el dinero antes, pudiéndolo prestar o disponer de él sin pagar intereses y de inmediato. Al ser mecanismos informales, en caso de falla de algún ahorrador el organizador tiene que poner de su bolsa los faltantes, al menos en tanto pueda localizar al moroso. Por ello, son esquemas de ahorro y préstamo que se basan en la confianza y solidaridad social.

Siguiendo en esta línea, los préstamos “*a la palabra*” también requieren un fuerte compromiso social: el dinero se presta sin documentos de aval y en condiciones únicamente establecidas por las partes, sin más control o aval que el prestigio social o público de los contratantes. Es sorprendente que en muchas partes del país mecanismos tan poco sofisticados siguen operando con amplitud y eficiencia.

No detallaré otro tipo de opciones y operaciones financieras, pues abarcan zonas limitadas en la geografía o la clase social; pero diré que la inventiva, basada en la necesidad, es muy amplia.

11.6 Fallas en los mercados

Por la magnitud de las pérdidas que pueden acarrear, me parece importante considerar las posibles fallas en los mercados de acciones y valores. Una condición que puede causarlas es, sin duda, la “mala suerte”. Escoger de manera poco informada una acción puede llegar a acarrear severas pérdidas para el ahorrador no avisado. También pueden existir errores en la determinación de los valores. Cito aquí el caso extremo de la compañía fotográfica *Polaroid*. Esta empresa tenía un producto estrella, la fotografía instantánea. Con este sistema, la foto estaba lista en un par de minutos, sin necesidad de ir a un proceso de revelado tradicional en cuarto oscuro o laboratorio. Esta fotografía ‘sin espera’ era más cara que la convencional, no permitía obtener copias de las fotografías –pues carece de negativos– y, con el tiempo, las fotografías tendían a decolorarse, sin embargo, el sobreprecio era bien recibido por muchos usuarios, particularmente aquellos con hijos pequeños (como el mismo inventor del proceso) pues ofrecía poco tiempo de espera entre la toma y la foto final, con la menor molestia de parte de los niños a quienes “*les urge ver su foto*”. Sin embargo, existieron dos cambios

importantes en el mercado: por un lado, la llegada del 'Minilab', un pequeño laboratorio portátil que permitía hacer el revelado de la fotografía convencional en menos de 30 minutos de procesamiento, a una fracción del costo de los rollos Polaroid; por el otro, se incorporó al mercado la fotografía digital: pequeños escáners de mano, con forma de cámaras, que permitían tomar fotos directamente y luego descargarlas a la computadora o a un medio magnético, también con acceso a la computadora. Como puedes ver, esta solución es cara de entrada –las cámaras digitales son muy costosas–, pero no se vuelve a gastar en rollos, las fotos pueden verse –y eliminarse– inmediatamente, y pueden corregirse o cambiarse con la computadora. Así, dos nuevos competidores que a *Polaroid* le parecieron irrelevantes en su momento, provocaron su debacle: al cabo de cuatro años, la acción de *Polaroid* pasó de U\$32 por cada una, a tan sólo U\$0.32. Esto es, perdió el 99% de su valor nominal por errores en la administración.

Y si bien el caso de Polaroid es tremendo por la magnitud de la pérdida, esta fue debida a descuidos de la administración y un exceso de confianza en la calidad de su producto; sin embargo, ese caso es menos grave que el tristemente célebre manejo de *Enron* que debido a la falsificación de sus datos contables –avalado por sus contadores y auditores– y a un esquema de 'contabilidad creativa' (considerar ganancias a ventas que no se habían realizado; posponer el registro de gastos; dar prestaciones fabulosas a su personal directivo, pagaderas con utilidades futuras no realizadas) fue llevada a la quiebra fraudulenta más grande en la historia. Paradójicamente, dos semanas antes del anuncio de quiebra, su director general cobró un bono cercano a los U\$120 millones. También provocó pérdidas a 75 millones de personas que, se calcula, tenían directa o indirectamente posiciones accionarias en la compañía – incluyendo la posibilidad de participar a través de los fondos de pensiones para el retiro.

Entrar a estos mercados requiere atención, cuidado, asesoría profesional y un plan de ahorro e inversión a largo plazo. No es posible esperar ganar siempre y todo el tiempo por si mismo. Si decide meterse a invertir en este tipo de mercado por 'corazonadas', mejor visite el Hipódromo: las probabilidades son similares, con la ventaja de que puede ver aciertos o errores en sus corazonadas en menos de dos minutos, y hay posibilidad de volverlo a intentar cada media hora... ¡Y ganar 'la chica' puede darte en una tarde una tasa de rendimiento más alta que varios años de ahorro e inversión, incluso en acciones y valores!

11.7 Considéralos...

Definitivamente, este fue uno de los capítulos más difíciles del libro. Tratar de exponer de manera sencilla y clara estos conceptos no ha sido fácil. Y no lo es porque se trata de un tema apasionante, de una ocupación que consume mucho tiempo y recursos de muchos de los mejores profesionales que conozco, y era importante darles su papel y reconocer su labor. No en balde el 3% de la población económicamente activa del país que participa en este tipo de labores genera más del 24% de la riqueza nacional. (En contraste, el 21% de la población dedicada a actividades agrícolas genera poco más del 5% de la riqueza nacional...). Sin embargo, he de confesar que la información presentada es de tipo muy básico, de un nivel introductorio. Aún así, te recomendaría que consideres entrar a este mercado teniendo en cuenta dos aspectos:

1.- Para empezar, nada mejor que hacerlo a través de operadoras o distribuidoras de fondos de inversión. En lugar de escoger una única acción o un valor, ellos ofrecen 'canastas' de acciones y de valores, profesionalmente calculadas y administradas, de

manera que el ahorrador decide un perfil y, a cambio de una pequeña comisión, permite que la Administradora opere sus recursos. Conforme observes y sigas el desempeño de los mercados, podrás ir avanzando a posiciones más independientes y arriesgadas.

2.- No deje de seguir las calificaciones a fondos, administradoras, empresas, acciones y valores. Las empresas calificadoras se dedican a analizar con detalle la información disponible detrás de la emisión; calculan en función de ello la probabilidad de incumplimiento de las condiciones del documento. Si una calificadora considera que las cosas están mal, lo más probable es que están mal y vale la pena no entrar, o hacerlo asumiendo que el riesgo es muy alto. Por el contrario, si ve un buen panorama y da una calificación muy alta, la probabilidad de que algo salga mal existe, aunque sea muy baja.

... Sin miedo

Si he cumplido bien mi labor y no has saltado este capítulo, probablemente estés considerando entrar al mercado de acciones y valores como parte de tus múltiples flujos de ingreso. Mi mejor recomendación es que lo hagas. Con cuidado, prudencia, buena asesoría... pero que lo hagas. Si no sabes, pregunta. No tengas miedo de parecer tonto; son asuntos donde *todos* lo somos – unos mucho menos que otros, pero todos los somos. Conoce el mercado, sigue las noticias, intérate, vincúlate... encontrarás que el tema es apasionante, que la ganancia es potencialmente alta... Y que es muy, muy divertido. Mi mejor recomendación es que compres acciones de las empresas que yo he fundado, que dirijo o en las que participo (¿Autopromoción? Eh... no me puedes culpar por intentarlo, ¿o sí?). Actúa primero con cautela y después con ánimo. Entiende que el dinero que se metió aquí probablemente se pierda –así que despídete de él desde el principio, no esperes recuperarlo; y no arriesgues tus ahorros vitales, sólo tus excedentes-, pero si no se pierde, te dará sorpresas: crecerá. Tal vez algún día pueda hacer una Oferta Pública Inicial... Además, te dará un lugar importante: podrás decir con orgullo, “¿Haz visto que interesante es *tal* producto? YO soy fundador y dueño de la compañía que lo hace”. Es una sensación... indescriptible. Vívela tú también.

12 Inversión en bienes raíces

12.1 Qué son los bienes raíces

La riqueza basada en la propiedad de la tierra, es la fuente original de muchas fortunas. Las familias reales Europeas suelen ser grandes terratenientes. No en balde en el idioma inglés a los bienes raíces se les denomina *Real Estate* (propiedad Real; Propiedad del Rey). Un bien raíz está “profundamente aterrizado” en la tierra.

El principal beneficio que tiene este tipo de propiedad es que es inmóvil. No se va a ningún lado. No migra, no se fuga, no cambia de lugar. Y, como la superficie del planeta es finita, los precios de los bienes raíces tienden a subir a lo largo del tiempo (a menos que estén mal ubicados, inconvenientemente cerca de áreas indeseables, como basureros, industrias peligrosas o malolientes o zonas de alta delincuencia).

La principal dificultad asociada con este tipo de propiedades radica en que nunca serán plenamente del dueño: el respeto al derecho de propiedad requiere una combinación de respeto social y fuerza de autoridad, y por otra parte la propiedad permanecerá en tu poder en tanto pagues en tiempo y forma la totalidad de impuestos – predial y a la transmisión de la propiedad, sea por compra o por herencia. Si dejas de pagar... es posible que tu propiedad se revierta a favor del Estado.

Analizando con más calma las ventajas estas pueden resumirse en tres términos: permanencia, seguridad y revaloración. Los bienes raíces: casas, terrenos, edificios, construcciones, son permanentes. No se van, no cambian de lugar. No es de sorprenderse que edificios de varios cientos de años de antigüedad, como las pirámides egipcias o las de Teotihuacan sigan en su sitio, aunque su función original haya variado. Podemos pensar en edificios que han sido residencias, cuarteles, fábricas, escuelas, oficinas y museos, todo esto sin cambiar su ubicación física. La tierra ahí sigue. Múltiples generaciones han fallecido, y la tierra se queda. Es segura; no se mudará, no migrará. Es posible que cambie de valor con el tiempo, y lo que era una ubicación privilegiada y costosa se demerite o devalúe; pero no dejará de existir. Por el contrario, una revaloración es posible: la introducción de nuevos servicios urbanos o edificios, los cambiantes gustos de la población, los planes de renovación pueden hacer de lo que era un mal solar uno sumamente atractivo. Cuando Porfirio Díaz inauguró hace casi cien años el Ángel de la Independencia a las afueras de la entonces Ciudad de México no imaginó que con eso crearía uno de los puntos iconográficos más importantes del país... y que esta elevaría el valor de las tierras circundantes, logrando así construir al paso del tiempo el edificio más alto de América Latina a menos de un par de cuadras de ahí, la Torre Mayor.

La inmovilidad de los bienes raíces les otorgan un grado de certeza del que difícilmente asemejarán otras inversiones. Como no se destruyen, son muy seguros. Como no son muebles (no cambian de lugar) sino inmuebles (inmóviles), representan una garantía adecuada para poder obtener préstamos: si no se paga, el prestamista tendrá

derecho a conservar el bien de que se trate, recibiendo el total del valor por una falla de sólo una parte del crédito.

Por causa de ésta inmovilidad, es que el crédito hipotecario es relativamente abundante y barato: la garantía no se desplaza, está fija –a diferencia del crédito automotriz, en que el bien comprado a crédito literalmente avanza, se mueve; puede ser chocado o robado con mucha más facilidad- y por tanto es sencillo recuperar el capital inicial en caso de incumplimiento. Los créditos hipotecarios pueden facilitarte la compra de una propiedad, a condición de que tengas en efectivo un monto (denominado ‘enganche’), el cual regularmente es entre un 5% y un 30% del valor del inmueble, y una cantidad que permita pagar los honorarios notariales y los impuestos. Los créditos son relativamente sencillos de obtener para quien tenga un buen historial crediticio; después de los préstamos al gobierno, estas son las operaciones más seguras.

Una importante debilidad de las operaciones con bienes raíces es que los registros públicos de la propiedad (RPP), oficinas responsables de identificar los predios y correlacionarlos con sus dueños, pueden cometer errores, ser lentas o imprecisas en sus procedimientos, y que incluso la mera posesión –estar dentro de determinado predio– el tiempo suficiente sin objeción del dueño, puede llevar a la denominada prescripción positiva: la propiedad se transmite, incluso sin el consentimiento del dueño original, a quien conserve la posesión el tiempo suficiente, esto de manera pacífica y sin oposición. Aunque es posible robar un bien inmueble, es mucho más complicado y lento que otro tipo de robos.

Sin embargo y a pesar de sus ventajas, hay dificultades vinculadas con la adquisición de bienes raíces: no es una operación sencilla, por lo que es conveniente contar con el consejo de contadores, abogados y agentes inmobiliarios y de bienes raíces. La operación debe concretarse ante un notario o corredor público, quien se asegurará de que los impuestos, derechos y aprovechamientos estén al corriente y pagados. Además, este cobrará un honorario tabular determinado como proporción del valor de la operación, por lo que los gastos de cierre de la operación son altos y no están al alcance de todos.

En ocasiones, los gobiernos hacen campañas de regularización de la propiedad, momentos en que los legítimos poseedores o herederos pueden volverse propietarios a un costo menor. Sin embargo, llegar a ellos o alcanzar tales beneficios no es ni fácil ni inmediato, y suele estar precedido por movimientos sociales de colonos o inquilinos.

En adición a estas limitaciones de alto costo y dificultad técnica, cabe recordar que es un mercado relativamente limitado: hay pocas operaciones respecto al total de predios que se puedan utilizar cada vez, por lo que requieren de dedicación y tiempo para localizar una buena oferta en el mercado; una cantidad adicional de tiempo y dinero para cerrar la operación y la posterior toma de control de la propiedad del inmueble. Al ser estos relativamente escasos, las posibilidades de ganancia son altas para quien dedique tiempo y los recursos suficientes, y que además de esto tenga tanto los ahorros como para pagar el enganche como un buen historial crediticio que le garantice créditos hipotecarios abundantes.

12.2 Tener una adecuada administración

Una vez que ya eres dueño de un inmueble, es necesario cuidar su correcta administración con el objeto de que éste se mantenga como una inversión adecuada. Hay

que pagar todos los impuestos, en tiempo y forma; los servicios públicos tales como drenaje, agua y electricidad deben estar al corriente. Se requiere un mantenimiento periódico de los edificios a fin de evitar su deterioro y, por tanto, su depreciación. Eventualmente, este mantenimiento tiene que ser cada vez mayor, verificando cimientos y estructuras. Cabe recordar que los comprobantes de pago de impuestos deben conservarse por 5 años como mínimo, ya que estos son exigibles si se pretende transferir la propiedad.

Empero, el punto más sensible de todos es el mantener buenas relaciones vecinales. Edificios de escaso valor o muy antiguos pueden tener una vida social tan interesante que se vuelven en sí mismos atractivos, a pesar de sus aparentes debilidades. Así, los Edificios Condesa en la célebre colonia de la capital mexicana del mismo nombre, a pesar de contar con casi 80 años pueden llegar a tener listas de espera de un par de años antes de poder contratar un departamento ahí. Esta ha sido vivienda de muchos artistas (entre otros, Francisco Gabilondo Soler, *Cri-Cri*, según consta en una placa instalada en uno de sus costados), su amplio tamaño y arquitectura de interés, además de un grupo vecinal muy participativo, hacen a estos edificios de tal tradición y abolengo que cuesta tiempo ser aceptado como vecino.

12.3 Instituciones que participan en este Mercado.

Registro Público de la Propiedad

No hay que olvidar que, si bien físicamente el bien inmueble no cambia de lugar, la propiedad del mismo requiere un registro documental y la emisión de títulos de propiedad. Ambos son susceptibles de destrucción, falseamiento o fraude. Todo cambio de propiedad debe registrarse adecuadamente en las oficinas correspondientes. En el caso mexicano, se denomina **Registro Público de la Propiedad y el Comercio**, y tiene registros vigentes que datan de finales del siglo XIX.

Las operaciones de cambio de propiedad en el registro deben hacerse a través de los notarios o los corredores públicos y, eventualmente, por orden directa de un juez (en casos de herencias sin testamento o en algunos casos de juicios mercantiles); las consultas de los datos inscritos los puede iniciar directamente el interesado en las oficinas locales del registro.

Cabe destacar que algunas consultas, como las que se efectúan en la ciudad de México, pueden tardar varios días y hay que pagar un costo, aunque los reportes son computarizados –no así el registro–; en otras ciudades, particularmente en algunos municipios pequeños, pueden hacerse leyendo directamente del libro y consultando las anotaciones físicamente sobre el texto, sin costo, aunque estas anotaciones también se pueden hacer por personal del registro a través de una solicitud del notario en ambos casos.

De cualquier manera, el registro de la propiedad de un bien raíz requiere que sea asentado ante las instancias oficiales para garantizar su validez.

Instrumentos de transmisión de la propiedad

Típicamente, transmitir la propiedad de un bien raíz requiere de una serie de pasos para su concreción, de manera típica en dos pasos: con un contrato de promesa de compraventa y con la operación de compraventa propiamente dicha. En el contrato de promesa, las dos partes acuerdan un precio y dan un plazo para la inspección tanto física

como documental de la propiedad, además se verifica la situación fiscal, y se inician los trámites con el notario. Por norma general, ante la firma del contrato de promesa de compraventa el bien se saca del mercado, pues se considera ‘pre-vendido’ y, por tanto, no es serio recibir a otros compradores mientras la operación no concluya, satisfactoria o insatisfactoriamente. Sin embargo, es posible –acaso pagando un monto por pena convencional, típicamente registrada en el texto del contrato– romper el acuerdo, ya sea porque el interés del comprador disminuya ante los resultados de sus investigaciones sobre el mercado o la situación legal de la propiedad, o bien porque el vendedor decida cambiar de comprador por así convenir a sus intereses. Los contratos de promesa de compraventa se firman preferentemente con la participación de al menos un abogado y, si bien estos generan derechos y obligaciones, son un compromiso ‘suave’ que puede modificarse o extinguirse.

Una vez que las partes están satisfechas, pueden elevar sus contratos de promesa de compraventa a la operación de compraventa propiamente dicha. Esta debe hacerse ante notario, típicamente con los términos establecidos en el contrato de promesa (aunque pueden modificarse) y constituyen un compromiso ‘duro’. Como todos, puede romperse; pero es más costoso para las partes hacerlo, y puede dar pie a demandas por incumplimiento de contrato que pueden hacer forzoso el cumplimiento de los términos propuestos.

Por ello, es importante estar bien asesorado al aceptar un contrato de promesa de compraventa, y con mayor razón en la compraventa misma.

El Notario

Los notarios son un tipo muy particular de abogados: tienen la capacidad de “dar fe” de los compromisos firmados ante ellos. Esto es, tienen toda la fuerza de una verdad jurídica que no requiere demostración. Sin embargo, a pesar de que los contratos firmados ante ellos se consideren válidos por sí mismos, éstos pueden objetarse. De hecho, reciben el nombre de ‘escrituras’, lo que nos recuerda por su reminiscencia a los documentos religiosos que son “verdaderas, ciertas e inmutables”.

El Colegio de Notarios escoge a sus miembros por concursos de oposición, en los que el manejo preciso de los registros y la resolución de situaciones complejas son parte esencial de la evaluación. Por esto mismo, no es de sorprenderse mucho que las notarías suelen quedar en manos de hijos de notarios o en las de los asistentes de los mismos. Esto, aunado a que los notarios cobran por sus servicios conforme a un arancel fijo –determinado por el Colegio de Notarios– y que la ley exige que ciertas operaciones, como la transmisión de propiedad o la creación de una persona moral, deben ser ante notario, da la impresión de que el notariado es un coto cerrado, lo que probablemente sea.

En tiempos recientes, se trató de ampliar la figura del Notario a través del Corredor Público. El Corredor también tiene la capacidad de ser fedatario público, esto es, “dar fe” de la validez de las operaciones en que forme parte. Sin embargo, estos tienen capacidades más limitadas y aranceles más bajos que los notarios, dicho sea de paso. Esta figura no ha podido imponerse como una figura importante en el mercado, aunque a pesar de todo hay que reconocerles su papel de *popularizar* la formalización de la ley.

El agente inmobiliario

De todos los personajes que participan en el mercado inmobiliario, el más especializado sin duda es el agente inmobiliario. Vive de la participación en este y obtiene

sus comisiones de cerrar buenos tratos. Su actuación es necesaria, y por tanto es conveniente buscar y conseguir la mejor asesoría posible.

Algunos de ellos forman parte de una amplia red de corresponsales. En particular en este mercado, las franquicias de marcas conocidas (como Century21) permiten encontrar a agentes individuales quienes cooperan con otros agentes individuales, bajo una misma metodología y una misma estructura de comisiones. Sin embargo, en la calidad de servicio se puede encontrar diferencias notables entre agentes individuales y/o entre diversas franquicias.

En general, estos agentes le cobran una comisión al vendedor al momento de cerrar el trato. Rara vez, pero es posible, existen esquemas de cobro al comprador. Para el caso de la renta, la tarifa convencional suele ser de un mes de renta al momento de lograr un contrato apropiado con un inquilino adecuadamente calificado, al tiempo que es responsabilidad del agente completar el papeleo. Para la venta de casas, las comisiones pueden ubicarse entre un medio punto al millar y hasta dos por ciento del valor total del avalúo. Las condiciones son variables, y conviene aclararlas para el caso concreto antes de iniciar el trato final.

Cabe destacar que hay agentes que tienen cobros mayores, pero las herramientas y servicio que ofrecen son de excelente calidad; asimismo, hay personas que prefieren los tratos directos, sin agentes, pues creen que el agente busca más su comisión que el adecuado servicio al cliente. Como en otro tipo de operaciones, lo más conveniente es estar bien asesorado y que te encuentres cómodo con el servicio y su precio. La mejor alternativa, sin duda, es la que te haga sentir mejor por su calidad y contento con el precio. No me atrevo a dar una recomendación particular para cada caso: eso depende de ti, tus gustos, preferencias... y de tu disposición a pagar.

El crédito hipotecario.

Los créditos hipotecarios son la forma más fácil de poder comprar un inmueble, particularmente si no se cuenta con todo el capital. Dado que la propiedad queda como una garantía adecuada del monto del crédito, estos créditos suelen tener las tasas más bajas del mercado crediticio –exceptuando los préstamos al gobierno-. En este mercado suelen participar los bancos, y cada vez más las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) especializadas en el mercado de la vivienda. Igualmente, y en fecha relativamente reciente se creó la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) la cual permite ofrecer garantías complementarias, particularmente para vivienda de interés social. Eso ha permitido cerrar más de un millón de operaciones crediticias de interés social en menos de cuatro años. También es posible obtener crédito directamente de los desarrolladores de vivienda, con garantías del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT).

Regularmente, los créditos hipotecarios solicitarán una fuente de ingreso relativamente constante –un empleo fijo-, así como que el acreditado cuente con dinero equivalente a una cantidad entre 5 y 30%, que entregará como enganche, además tiene que contar con los recursos necesarios para pagar la escrituración ante notario. Los plazos son variables, siendo los más típicos 15, 20 y 30 años. Los pagos mensuales de los primeros abonos serán básicamente pagos de intereses, y conforme transcurra el tiempo se abonará progresivamente más dinero al capital.

Hay que recordar que una casa comprada a una tasa inferior al 10%, al cabo de 30 años de vida útil se habrá pagado entre tres y cuatro veces el valor original de la finca.

Pero por lo que hemos dicho con anterioridad, es muy probable que si ésta ha tenido el mantenimiento adecuado su valor aumente más en ese lapso de tiempo, por lo que puede ser un buen negocio a largo plazo. Sin embargo, las cuentas originales pueden asustar a más de uno.

No hay que olvidar mencionar que los créditos hipotecarios suelen llevar aparejado un seguro de vida, por lo que en el caso del fallecimiento del titular del crédito, éste se paga con el seguro y el inmueble pasa a los herederos sin necesidad de liquidar el faltante del crédito. Por ello los bancos suelen cubrirse solicitando dos acreditados –típicamente, marido y mujer– para que al menos uno de ellos quede a cargo de pagar la deuda, si algo malo le pasara al otro.

12.4 Los impuestos

La clave para una adecuada inversión en bienes raíces radica en tener la situación fiscal bien ordenada, y de tener el registro de la propiedad en orden. Por ello, la parte fiscal requiere una mención aparte en este texto. Aunque cada caso es diferente, y por tanto recomiendo una asesoría formal personalizada, que éste material no sustituye.

El Notario determinará, en función del valor de la compraventa, el monto de los impuestos que hay que cubrir para dejar la propiedad en orden en el aspecto fiscal, todo esto antes de poder hacer cambios en los registros de propiedad. Básicamente, el vendedor tiene que pagar un impuesto sobre la renta por los ingresos derivados de tal operación, y por otra el comprador pagará los impuestos de adquisición de inmuebles. Los impuestos sobre la propiedad deberán estar al corriente a fin de poder escriturar, lo que puede llevarnos a tener que pagar predial, agua y alcantarillado a las autoridades locales, entre otras posibles contribuciones.

El impuesto predial es el que se cobra sobre el valor de la propiedad. Para poder calcularlo, se considera el tamaño del terreno, la superficie construida, la antigüedad y calidad de la construcción, los servicios con que se cuenta en las cercanías y otros parámetros similares. Este impuesto o valor lo determinan las llamadas ‘colonias catastrales’, las cuales miden valores como la distancia a avenidas, servicios médicos, escuelas, oficinas públicas y centros comerciales, entre otros. Así, un edificio ubicado en una avenida importante paga más impuesto que uno del mismo tamaño pero ubicado en una calle interior de la misma colonia.

El valor catastral suele corresponder a un valor entre la quinta y la décima parte del valor comercial total del inmueble. Este valor del inmueble se actualiza al reportar las mejoras efectuadas al inmueble –tales como cambios de instalaciones sanitarias o eléctricas-. La principal ventaja de tener el valor catastral actualizado y al día –lo que obligará a pagar más impuestos– radica en que en caso de un siniestro o de una expropiación, las aseguradoras o el gobierno considerarán como base en el pago de indemnizaciones el valor catastral, y sólo bajo condiciones especiales aceptan reconsiderarlo por otros factores. Por ello, tener tu registro al día, aunque te cueste más hoy, puede ayudar a prevenir fuertes pérdidas futuras.

12.5 La herencia

Para la gran mayoría de propietarios de bienes inmuebles, la forma más común de adquisición de un bien inmueble es a través de la herencia. Esto es, el dueño de un inmueble fallece y transfiere la propiedad a un descendiente consanguíneo directo

(familiar), a un pariente político (esposo o esposa) o a quien así decida (amigo, enfermera, institución de beneficencia, gobierno, etc. ...)

Para permitir que tal mecanismo funcione adecuadamente, lo mejor es ir ante el notario correspondiente y hacer un testamento. El testamento es un documento que gira instrucciones respecto al destino de las propiedades y posesiones del difunto a favor de determinadas personas. Si se hace en tiempo y forma, es equivalente a un contrato de promesa de compraventa pero con la ventaja de que el vendedor difícilmente cobrará por el traspaso de la propiedad: cuándo ésta ocurra, ya no estará entre los vivos.

De cualquier manera, hay que escriturar y registrar el cambio de propietario, lo que obliga al pago de impuestos por la adquisición de la propiedad. El riesgo de no hacerlo es, por un lado, que si alguien se mete a vivir al bien raíz y los herederos no se percatan, los habitantes podrían pedir la prescripción a su favor. Por el otro, si el gobierno no tiene los registros de impuestos al día –como suele suceder en caso de un difunto que no informó a sus herederos de que tenía una propiedad– es posible que, eventualmente, el inmueble pase a ser propiedad del gobierno, su dueño original, sin posibilidad de defensa legal o jurídica.

En caso de no existir testamentos, los herederos pueden solicitar a través de un juicio denominado ‘testamentario’ que se repartan los bienes inmuebles del difunto de conformidad con reglas legales firmes y claras. El proceso, además de lento, puede generar serias discusiones en la familia. La mejor forma de evitarlo es teniendo un testamento. Así que tan pronto se adquiera un bien raíz, lo más conveniente es actualizar el testamento para incluir las disposiciones relativas al mismo.

12.6 Consideraciones Finales.

Los bienes raíces son una de las inversiones más seguras, potencialmente rentables e interesantes que se pueden manejar. Sin embargo, estos también te volverán cuidador de tu casa, casi esclavo de la misma. La mejor recomendación que te puedo hacer en este tema es que no entres a esta labor tan pesada a menos que ames la tierra, la arquitectura o las construcciones. Es demasiado ardua para quien no esté realmente interesado.

Recuerda que la administración doméstica es muy importante. No en balde los griegos la denominaban *oikonomia*, término que derivó en tiempos más recientes a economía, término que se refiere al manejo de la casa común, o sea, el Estado. Durante mucho tiempo se llamaba a las familias reinantes “Casa de...” (Windsor en Inglaterra y Borbón en España, por ejemplo). Por Casa se entendía la combinación de propiedades, casas, fincas y la producción que de ellas se obtenía (el equivalente de las Haciendas en México). Los criados, labradores y otro personal doméstico eran parte de la Casa, incluso utilizando el apellido de sus ‘dueños’. En ese sentido, y a pesar de la abolición de la esclavitud y de la molestia de la mayor parte de los terratenientes, la posesión de un bien raíz tiene aún algo de noble e imperecedero.

Recuerda que la propiedad de un bien raíz es tan válida como su sustento jurídico y legal, por lo que es menester tener la documentación en orden, el testamento listo y los impuestos y derechos al corriente. Y por supuesto, una casa bien mantenida... ¡Ah, y que nunca te falten flores!

Al considerar las inversiones en bienes raíces, hay que reconocer que la principal dificultad es la baja liquidez que tienen. No es una labor fácil o inmediata la de vender un

bien inmueble, y “los ladrillos no se comen”, como dicen por ahí. No es un activo líquido. Tarda en transformarse en dinero constante y sonante. Requiere, además, montos relativamente altos para su adquisición y mantenimiento. Añádase que la adquisición es un tanto complicada, porque requiere de asesoría legal, contable, de un notario y así se tiene un cóctel difícil de preparar y más aún de tragar. Es decir, las inversiones en bienes raíces son convenientes, pero requieren un cierto grado de experiencia y un importante capital inicial. A pesar de eso, son atractivas, sólidas, permanentes y pueden ser muy lucrativas.

Como en otras variedades, la clave central para salir airoso de estas inversiones radica en estudiar, estudiar y estudiar: el entorno, las circunstancias, el bien que se piensa adquirir, la estructura y la forma del crédito hipotecario. Todo aspecto de la inversión debe ser bien conocido, bien estudiado y cuidado con calma y con detenimiento. Y si todo eso es cierto en las acciones y valores, es mucho más delicado en los bienes raíces.

Para todo inversionista novato en esta área, he aquí algunos consejos: Primero, no dejes de crecer. Una casa que se queda sola mucho tiempo se deprecia y demerita. Hay que hacerlas valer, estar al pendiente, hacerlas crecer. Mejorar la zona en que se ubican puede no ser una tarea fácil, y ciertamente no es labor para un hombre solo. Pero mejorar el entorno en que se ubican tus bienes raíces es clave para hacer que la inversión rinda más.

Segundo, aunque suene macabro, recuerda que hay un primer paso en las inversiones en bienes raíces: compra tumbas, ya que esos pequeños pedazos de tierra de dos metros por uno, y cuatro de profundidad, eventualmente se utilizarán sin falta. Todo hombre morirá, y casi todos nosotros seremos enterrados, al menos por un tiempo. Así que ese puede ser un buen punto de partida para un inversionista en bienes raíces: toma menos de veinte mil pesos para empezar (aunque algunos lotes lleguen a 50 ó 60 mil, y hasta más), lo que no implica un gran capital; tarde o temprano se usará o se puede revender cuando aumenten de valor. En el momento oportuno, si el panteón está en buen estado y el lote cuidado, la inversión puede ser muy, muy rentable. ¿Qué es tétrico, y parece poco adecuado? Tal vez, para algunos temperamentos débiles. Pero si tienes poco dinero disponible y te interesa probar, casi todos los elementos están ahí: ubicación, valuación, experiencia, conocimiento. No requieres abogados o notarios (porque la mayor parte del trámite es estándar y se realiza en el mismo panteón). En verdad, no desheches esta idea sin pensarlo al menos una vez.

En este mercado, empieza pequeño, hazlo con cuidado, y procura que tus operaciones te vayan ayudando a crecer. Enamórate de tus propiedades, pero no al extremo de no deshacerte de ellas llegado el momento oportuno. Y, realmente, considera la opción de invertir en bienes raíces. Porque, si como dice uno de los libros sagrados, “*de la tierra vienes y a la tierra volverás*”, **nada nos es más propio que la tierra.**

13 Negocios propios o franquicias

13.1 El gran sueño

Para muchas personas, ‘hormigas’ de acuerdo a nuestra definición, tener un negocio propio es un gran sueño. Es la promesa de alcanzar la independencia económica y laboral. No obstante, si las ‘hormigas’ no avanzan hacia su sueño, es porque le tienen miedo al riesgo. Pero las fuerzas que los impulsan a seguir soñando en ese negocio propio son tan fuertes que no pueden ignorarlas.

Una razón muy común para pensar en tener un negocio propio es la posibilidad de “ser el jefe”. Cada vez que percibimos que se comete una injusticia en nuestro trabajo o que algo nos perjudica, pensamos: “el día que tenga mi negocio propio, YO no permitiré que nadie me trate así de mal”. A veces, prometemos que seremos buenos jefes; otras, deseamos venganza y seremos tan malos –o peores– como nuestro peor jefe en el peor trabajo que hemos tenido.

Muchas personas asumen que las ganancias son para el dueño del negocio; y que la mejor manera de obtener libertad financiera es ser eso: **el** dueño. Otros, quieren la libertad de saber que alguien más trabaja para ellos. Por supuesto que entiendo todas esas posiciones: ver cómo el trabajo y el reconocimiento llega a alguien más, que tal vez no lo merece, en tanto que las pequeñas migajas y la seguridad de una quincena es lo único que te llega a ti. Todos estos son problemas por los que he pasado... Y es algo que quiero cambiar. No sólo para mí, sino también para ti.

Para otras personas, la idea detrás del deseo de tener un negocio propio es la capacidad de “hacer lo que YO quiera, cuando YO quiera y a MI manera”. Y eso lo asocian con libertad. Puede no serlo, pero es la relación mental más inmediata que se nos pudiera ocurrir: libertad es hacer lo que yo quiera. Puede serlo, o puede ser mero capricho.

Recuerda, antes de idealizar la opción de tener un negocio propio o franquiciado, que en muchas ocasiones –en casi todas, en realidad– la propiedad de un negocio va a aparejada con la responsabilidad. Debes estar preparado para asumir la responsabilidad asociada. Este hecho, que muchos utilizan como motivo o como pretexto para no avanzar en sus sueños de ser un empresario, está presente también en cosas menores: tener un perro nos obliga a darle de comer y sacarlo a pasear, sin olvidar, claro está, recoger los desperdicios que deja en la calle. Además, claro, de estar pendiente y al cuidado de su salud. Por supuesto, los gatos son menos dependientes de su amo; pero de cualquier manera tendremos que responder por los estropicios que causen tales mascotas a nuestros vecinos. Si tu gato se orina en la puerta del vecino, generará una molestia que un simple “usted disculpe” no resuelve. También tener un carro nos obliga a hacernos responsables de los daños que pueda causar: atropellar a alguien nos obliga a indemnizar a la víctima. Pero, además, éste nos quita tranquilidad: hay que tener un lugar, seguro, para estacionarlo y tratar de evitar que lo arrastre una grúa o que se lo ‘adjudique’ un ladrón. Como dice una buena amiga: “cada peso más en la cartera es un peso más en la

espalda”. Y eso es cierto para tanto para perros y gatos, como para coches... Y, por supuesto y con mayor razón, para negocios e inversiones.

Antes de idealizar el hecho de tener un negocio propio, recuerda: no hay soporte para el emprendedor. Una idea mala, una elección inadecuada de proveedores, clientes, o receptores de crédito... Y puedes perderlo todo. TODO. La idea, el negocio, el patrimonio. No hay tesorería que pueda liberar los recursos faltantes. No hay máquina para hacer dinero, ni Congreso que autorice una partida presupuestal extra para pagar las pérdidas. Si no hay ventas, no hay ingresos. Si no hay ingresos... Bueno, creo que la idea queda clara. El negocio no vive para hacer dinero; pero si no hace dinero, no vive.

Aclararé la frase del párrafo anterior: “El negocio no vive para hacer dinero”. Suena contradictorio, pero no lo es. El negocio, todo negocio, existe para **resolver un problema** a alguien. El problema puede ser desde muy esencial o básico –tener algo para comer un día– o muy complejo –poder viajar a otro continente–; lo mismo puede afectar a un individuo –vuelvo al lonche de hoy– o a miles de ellos –poder interactuar con las computadoras de una manera sencilla y potente, esto es, con un buen sistema operativo–. Si el negocio resuelve adecuadamente el problema de su cliente, éste estará dispuesto a dar dinero a cambio. Punto. El negocio vive para resolver problemas a alguien; si se hace adecuadamente, recibe dinero. Sin dinero no vive, pero no vive para hacer dinero.

Muchos emprendedores pierden al equivocar este esquema. Creen que la gente quiere darles su dinero. Creen que el objetivo de la empresa es “maximizar utilidades”. Cuando una aerolínea quita los cacahuates que reparte a bordo para ‘ahorrar dinero’, puede en realidad causar relativamente pocas molestias –incluyendo esa de los oídos tapados, que se podría evitar al ir masticando–. Pero cuando ‘ahorra dinero’ por suspender el mantenimiento, puede perder el avión, los trabajadores, el prestigio, los pasajeros... y, por supuesto, toneladas de dinero. Recuerda: empresa que no resuelve problemas, se muere. Y la primera empresa de cada persona es su propio trabajo: si tu trabajo no le resuelve problemas a tu ‘cliente’ –esto es, tu empleador–, es altamente probable que pierdas a tu **único** cliente.

13.2 TU negocio

Ahora, una vez aclarados los puntos débiles, pasemos a analizar los aspectos fuertes de tu sueño: tener TU negocio propio. Como no sé en detalle lo que estás pensando, será difícil acertar en todos y cada uno de los puntos; pero tratándose de generalizaciones válidas para la gran mayoría de las ideas emprendedoras, estoy seguro de que tendremos ideas en común. Tú sabes qué quieres poner, y por qué quieres tener ese negocio precisamente. En ese lugar y de esa forma. Conoces tan bien el problema que quieres resolver a personas o empresas, de tal manera que estarían dispuestas a pagarte por ello. Conoces tus puntos fuertes, y los puntos fuertes de tu negocio. Sabes mejor que nadie tus debilidades, y las posibles fallas de tu opción.

El primer paso para evaluar tu negocio propio, es escribir esas ventajas y esas desventajas. Sé lo más detallado y preciso que puedas. Sé honesto. Hasta la idea más simple tiene pros y contras. Creedme, nadie irá a comprarte agua a ti y especialmente a ti porque “sin agua no se puede vivir y yo soy un buen tipo”. Se realista. ¿Por qué tu agua es diferente a las demás? ¿La purificas de manera distinta? ¿La ofreces en un mejor empaque, más cómodo? ¿Es más barata? ¿Tiene un buen sabor? Sorprendentemente, en alguna gran empresa en la que trabajé evaluamos el proyecto de ofrecer agua simple embotellada. Uno de los pasos más complicados era decidir la fórmula: teníamos 39

variedades distintas... de agua simple. Claro, con tres procesos de purificación requeridos, que podían ser distintos y puestos en distintas fases del proceso, resultaban 39 posibles resultados distintos. Y aunque las diferencias eran mínimas, estas si se llegaban a percibir en el paladar. Total... La moraleja de esta historia es que “ni el agua simple es un negocio simple”.

Concéntrate principalmente en tus desventajas. Pero también ahí, se realista: “Si fuera tan buena idea alguien más ya la hubiera hecho” es la mejor manera de matar una empresa fenomenal antes de que nazca siquiera. Si, evalúa tus contras, pero de manera realista y objetiva. ¿Te falta dinero? ¿No conoces la tecnología? ¿Y si la idea ya existe en otro lado...? ¿Qué tal si al consumidor no le gusta? Todas las contras deben tener una buena respuesta, aunque esta sea un honesto “no lo sé”, a condición de que hayas reflexionado sobre ello, seriamente y con verdad, y la respuesta sea realista y honesta. Y si la pregunta es correcta, la respuesta puede aparecer antes de lo que esperes, tal vez donde no la esperes.

13.3 Algunos trucos de administración

Bien, ahora que haz decidido que tu negocio resolverá un problema (serio o no) de muchas personas (o de pocas), y éstas están dispuestas a darte dinero a cambio de la solución que les propones, debes conocer tres trucos de administración que, de no aplicarse, forman parte de la mayoría de los fracasos empresariales que he visto de cerca o he estudiado: 1.- orden, orden y orden; 2.- distánciate del negocio; 3.- cuenta con información adecuada.

Primero: todo negocio próspero tiene orden. Sabe cuanto tiene en almacén, en todo momento. Sabe quienes son sus clientes, qué le compran y en dónde. Conoce dónde está su dinero. Toda la información está actualizada y disponible para todos. Esto, que parecería imposible, se está haciendo cada vez más fácil, gracias a la llegada masiva de las computadoras y los sistemas computacionales para administración. Tal vez una pequeña empresa pueda resolver lo administrativo con una computadora y una paquetería simple; Cementos Mexicanos (CEMEX) ha podido expandirse globalmente con mucho éxito, bajo el liderazgo de Lorenzo Zambrano, porque ha creado una red global que le permite saber, siempre y en todo momento, en tiempo real, dónde están todos y cada uno de los bultos de cemento que ha fabricado. Si éste está a bordo de un camión o en un andén, está claramente identificado. Con esa red, ha podido abastecer a algunos de sus clientes casi en tiempo real, con prácticamente cero inventarios y sin aceptar mermas. De acuerdo, no eres CEMEX, pero sí debes ser ordenado y sistemático desde el día cero.

Segundo, recuerda una verdad obvia, que muchos olvidan: TÚ no eres el negocio. Aunque seas el único empleado. Aunque sólo vendas tu trabajo. El negocio es algo más, que no eres tú. Si alguien critica tu negocio, lo minimiza, lo ataca o lo ignora... no te critica, minimiza, ataca o ignora **a ti**, sino a tu negocio. Tu negocio es ‘alguien’ más y ese no lo eres tú. Tú no eres el negocio. Es un error común de los emprendedores, particularmente cuando sus negocios son pequeños, pensar lo contrario. Una idea para que no olvides separarte de él es que tu negocio te pague un sueldo. El dinero que ganas por tu trabajo será únicamente ese sueldo. Si el negocio crece y te mantiene, formidable. Las utilidades que te da el negocio como dueño debes separarlas de los salarios que te pague como empleado. No toques ni un centavo de la caja de la empresa. Tu negocio no

eres tú, ni para lo bueno ni para lo malo. Es algo independiente, fruto de tu inventiva y de tu trabajo, pero es definitivamente algo distinto a ti.

Tercero, la información es poder. Debes saber que van a hacer tus rivales o competidores; que hay de nuevo en tu sector, lo que puede afectarlo o cambiarlo es clave. Por ello, todo dueño de negocio debe estar al tanto de la mayor cantidad de información que pueda conocer acerca de su entorno. La primera fuente es su clientela, pero no es la única; debes cuidar de leer periódicos, escuchar la radio o ver la televisión, asistir a seminarios y a congresos. Saber qué es tu negocio y qué tienes en él y en su entorno es la clave para que el negocio crezca. Básicamente, debes recordar siempre que la empresa existe para resolver problemas, así que con frecuencia pregúntate: ¿Qué problema les resuelvo a mis clientes? ¿Es la mejor manera de hacerlo? ¿La más barata? ¿Es útil y conveniente? ¿No hay otra opción mejor? Y si sí, ¿la puedo conseguir o pensar yo?

Y esto nos lleva a una reflexión básica: **El cliente tiene la razón**. De hecho, el cliente SIEMPRE tiene la razón. No olvides que no todo aquel que te compra es tu cliente; el cliente es aquella persona que recurrentemente, que con frecuencia, acude a ti. Sí, hay clientes esporádicos; pero tu prioridad deben ser quienes con frecuencia asisten contigo, te buscan o están al pendiente. Sin embargo, no tienes que contestar cada vez que suena el teléfono, ni tienes que dar la razón a quien no la merezca: simplemente, si no valora tu solución a su problema, y no está dispuesto a pagar lo justo por ella, no es tu cliente, y punto. No es fácil pensar así al principio, pero es lo correcto, sostengo.

Anticípate lo más posible a las necesidades de tus clientes. Si sabes que van a tener determinados problemas o dificultades, revisa como puedes adaptar la prestación de tus servicios o los bienes y productos que vendes para solucionar esos problemas.

Paradójicamente, la mejor manera de hacer crecer un negocio, es ‘enviciar’ a tus compradores. Esto es, que estén satisfechos, que les guste... y que siempre quieran más. Así pues, “ser un vicio” es la clave para un “ser-vicio” de éxito. Ese énfasis, por ejemplo, hizo de J. W. Marriot el rey de la hotelería: se esmeraba tanto en dar un servicio de excelencia, que sobrepasara y se anticipara a las necesidades de los clientes, que éstos no querían cambiarlo nunca. Bill Gates ha logrado el éxito mundial de su empresa, Microsoft, porque se ha vuelto un “vicio”: tarde o temprano, la gran mayoría de sus clientes quieren volver a comprarle, ya sea por las mejoras en el producto o por su simplicidad y comodidad de uso. Incluso, a veces le compran hasta sin querer: por la necesidad de actualizarse. Simplemente, nos ha enviciado. No podemos vivir sin él... y tampoco con él, dicen muchos. Como sea, es un referente mundial de un producto genérico – a todos nos vende lo mismo pero puede personalizarse al gusto del cliente. Pregunta: ¿puedes adivinar cuál es mi fondo de escritorio y mi protector de pantalla? Seguro que no, pues hay millones de combinaciones posibles. Además, uso Mac.

Permíteme insistir en una descripción previa que creo que no enfatice lo suficiente: no todas las personas que te compran, serán tus clientes. El diccionario de la Real Academia Española define cliente de esta forma: “Persona que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa”. El término clave es ‘asiduidad’. Citando la misma autoridad, ahora defino ese término, “Frecuencia, puntualidad o aplicación constante a algo”. Dicho lo anterior, retomo mi argumento: “Un cliente es aquel que te compra más de una vez, preferentemente en intervalos regulares. Además, te paga con puntualidad”.

Recuerda que ese tipo o tal señora que se queja sin ton ni son (y sin razón) no volverá a ser tu cliente... así que no sufras si la solución que le ofreces no es la mejor, siempre y cuando no dañe las relaciones con tus clientes permanentes. Alguna vez

observé a un sabio gerente: una mujerona quejumbrosa había hecho desatinar ya a dos meseras, una cajera, un capitán y hasta al personal de seguridad. Llegó entonces el gerente, y al ver lo grave de la situación y la falta de razón de la mujer de marras, tras el grito de ésta persona “¿Es que no saben que el cliente SIEMPRE tiene la razón?”, el gerente práctico –y hasta un poco rudo, para algunas opiniones– simplemente le dijo: “Si, señora; pero... ¿No se ha dado cuenta de que, dada su actitud, usted ya no es nuestro cliente, y por tanto NO tiene la razón?? Le informo que no es bienvenida en este local, no será aceptada en el futuro y le pido retirarse. Usted **ya no** es nuestro cliente”. Baste decir que la sorpresa de la incivil dama le hizo reflexionar y salir sin chistar de la tienda, supongo que para nunca más volver. En efecto, el cliente siempre tiene la razón, pero recuerda que **no todo** el que te compra es tu cliente.

13.4 La franquicia

Empezar en el mundo de los negocios propios es más fácil si cuentas con una buena capacitación, una idea adecuada y la mejor manera para llevarla a la práctica. Y si te espanta, piensa que todo lo anterior se resume en una forma de negocio hoy en boga: la franquicia. A través de este mecanismo, tu “compras” un “conocimiento” (*Know How*, según el término técnico en inglés) detallado sobre un negocio en particular. Te dicen qué máquinas, qué muebles y qué insumos necesitas, así también te dan el “cómo” capacitar a tus empleados para hacer exactamente una copia fiel de determinado producto o servicio. En efecto, incluso te venden el equipo, capacitan al personal... y hasta te prestan la marca.

Una franquicia es un contrato por el cual adquieres el derecho a replicar determinado negocio, incluyendo sus formas de operar, a cambio de una cantidad inicial y/o un porcentaje de tus ventas. Asimismo, te comprometes a cumplir las instrucciones recibidas y dejarás que te supervisen. Por supuesto, si no cumples tu parte del trato, el franquiciatario se reserva la libertad de cancelar el negocio –en ocasiones, cobrándote una multa por ello-. ¿Suena difícil? De hecho, lo es; pero en principio es mucho más sencillo que tratar de aprender desde cero, de acreditar un negocio nuevo y de aprender de los errores.

A ratos, hasta creo que la familia es un tipo de franquicia, la franquicia de unos apellidos: “los *Equis-ez* siempre hemos hecho las cosas así; si quieres honrar a tu familia, debes seguir sus tradiciones... y hacer exactamente lo que te digamos” (puedes sustituir la *Equis* por tu apellido). Si tú tienes éxito, aumentas el éxito de la familia *Equis-ez* y sus formas de operar, lo que hará que más gente quiera ‘integrarse’ a la misma, aunque sea por matrimonio (los que nacieron en ella difícilmente podrán dejarla). Y si, como en las franquicias, hay muchas cosas que pueden funcionar mejor que aprender por ti mismo; y también hay mucho crecimiento que quedará limitado por las instrucciones de la franquicia maestra. Y mejor dejo la analogía, si sigo con esto corro el riesgo de que me visiten de la ‘Casa Matriz’ de mi propia casa...

Una franquicia no sólo ofrece conocimiento sobre el negocio: típicamente incluye capacitación y adiestramiento tanto en el producto o servicio que ofrecen, como en técnicas de administración de negocios. Recuerda que si a tu negocio le va mal, a la franquicia le va mal también, así que hay incentivos para cooperar en bienestar de todos.

Por ello, una de las ventajas asociadas con obtener una franquicia es que obtienes capacitación y adiestramiento de alto nivel a un precio relativamente bajo – o bien, incluido en tus costos de operación. En suma, recibes una marca conocida, que es

administrada por profesionales y con presencia mediática que no es posible para un negocio pequeño. Por otra parte, recibes asimismo un método probado y comprobado que tendrá éxito con más facilidad que empezando de cero.

El caso más elevado de capacitación por la vía de la franquicia es, en mi opinión, la Universidad de la Hamburguesa, unidad de entrenamiento especializado operado por *McDonald's Corporation* en su sede en Estados Unidos, en dónde los franquiciatarios y los gerentes van a capacitarse para asegurar la uniformidad en calidad, servicio y proceso que ha hecho de esta marca un referente global.

Por lo que respecta a la marca conocida, tendré que referirme nuevamente a la marca de los arcos amarillos como una de las marcas de franquicia más conocidas del mundo. Su singular 'mascota', *Ronald McDonald* es un icono por derecho propio: su overol amarillo y su camisa a rallas son casi tan conocidos como la marca que representa, e incluso la fundación para niños con cáncer retoma elementos sencillos que remiten a él. Buena parte de los recursos que se pagan a la casa matriz son utilizados en publicidad y mercadotecnia, incluido ahora el rediseño de *Ronald McDonald Extreme*.

No todo es fácil al entrar al mundo de las franquicias. Hay sin embargo tres factores adversos que -comentaré a continuación: 1.- hay una fuerte volatilidad en los resultados, 2.- tus ganancias están acotadas y, 3.- hay límites a lo que puedes o no hacer, lo que a su vez reduce la libertad, que debiera ser uno de los puntos más altos de bienestar vinculados con tener un negocio propio.

Primero, cuando digo que hay 'volatilidad' de los resultados, me refiero a que algún problema en una unidad -que, en teoría, son de operación independiente- puede llegar a afectar a toda la marca, particularmente si la oficina maestra no tiene buenos esquemas de supervisión y control. Por ejemplo, si una sucursal particular de *McDonald's* tuvo problemas para operar una parrilla, lo que alentó el servicio, y el teléfono de atención a clientes no atiende (particularmente, después de una hora de espera y ocho intentos de llamadas, ¿Te acuerdas de nuestra pelea, *Ronald*?) la situación se puede tornar muy molesta. Y la opinión del consumidor no será "es que una vez, cierto día, en esta sucursal concreta, me atendieron mal, según yo", sino "Toda esa cadena es siempre un fiasco, nunca vayas", lo que puede llegar a deteriorar la apreciación del cliente por la marca.

Segundo, tus ganancias se verán acotadas en el sentido de que una parte de las utilidades deberán ser entregadas a la casa matriz -en una proporción aprobada en el contrato original- para el manejo y la administración de la marca y como ganancia para los creadores. El problema es que vender más o esmerarte de manera particular puede no funcionar para obtener mayores beneficios. Lo que pudo ser un nivel de ventas extraordinario, debido a un esfuerzo personal, puede volverse la nueva marca de desempeño 'normal', creando una dinámica de competencia difícil que puede frenarte en el largo plazo.

Tercero y último, al ser gran parte de "la familia de la franquicia **talycual**", tienes que obedecer los criterios, instrucciones, normatividades, procesos, informes, proveedores, equipos y otros elementos **tal y cual** te los exija la casa matriz. Olvídate de que puedas hacerlo mejor, más barato, más eficiente o simplemente a tu modo: al recibir la franquicia quedas obligado a renunciar, también, a esos grados de libertad. Apoyo y marca a cambio de ceder algo de autonomía y libertad. Piensa si te conviene tal intercambio.

13.5 Negocios pequeños

Otra alternativa de desarrollo son los negocios pequeños. En los años del gobierno del Presidente Vicente Fox se les llamó “changarros”, y en términos más formales son las mini, micro y pequeñas empresas. Empresas que atiende su dueño, acaso su familia, y no más de 5 empleados. La principal ventaja radica en que tienen altísimos rendimientos respecto a su capital invertido; la desventaja radica en que este es tan pequeño que incluso rendimientos del 300% o 500% al mes no bastan para mantener una familia de manera decorosa. El otro punto débil radica en que la administración de tales negocios pequeños no es la más profesional, y por tanto tiene dificultades en su operación diaria. No es fácil trazar la distancia entre el negocio y la persona que es dueña y principal trabajador del mismo, o bien se está satisfecho al balancearlo día a día, sin ver el efecto que tiene en el largo plazo. Vaya, basta ganar bien hoy, aunque el fondo de pensiones no exista y el futuro sea gris.

Cuando afirmé que un negocio pequeño puede dar rendimientos tan altos, no estoy exagerando. Piensa que la harina para hacer tamales, las hojas de maíz y un poco de salsa y carne de pollo –o cerdo, para el caso es igual– cuestan, en conjunto y para cada pieza, poco más de \$1.50. Sin embargo, el tamal se vende en seis pesos, esto es, 4 veces el costo ó 300% de utilidad. Nada mal. De manera análoga, un taco que cuesta \$1.00 en sus ingredientes y se vende en \$6.00, deja una nada pequeña utilidad de 500%. Claro, que en ese margen hay que incluir el tiempo y el esfuerzo del vendedor, y las pérdidas que se originen por no lograr vender todos los productos del día y que hay que desechar.

13.6 Negocios medianos

Un negocio pequeño que se lleve bien, tiene potencial para volverse un negocio mediano. Así, un negocio grande que se lleve mal... ¡también puede volverse un negocio mediano! Claro que este rango de inversión requiere de un capital más fuerte que un negocio pequeño; un negocio mediano requiere que se haya consolidado la experiencia empresarial y que se haya depurado y mejorado el producto que se ofrece. Es posible alcanzar este nivel al crecer un negocio pequeño, por encima de 6 empleados, y particularmente si el dueño del mismo ya no está obligado a asistir todo el día, todos los días; esto es, si ha podido profesionalizar su administración, aunque sea un poco más.

Es cierto que el mero volumen de trabajadores no define el tamaño o seriedad de una empresa; no falta una empresa con veinte trabajadores que se administra como un “changarro”, y empresas de dos personas con total seriedad y resultados óptimos. El otro criterio es las utilidades obtenidas; según algunos autores, superar ventas de \$1'000,000 o alcanzar utilidades de \$100,000 al mes bastarán para llegar a este nivel. Sin embargo, y volviendo a los tamales, para alcanzar este nivel requiere vender unos 166,667 tamales al mes, ó 5,555 piezas al día, lo que ciertamente está fuera del alcance de un vendedor familiar. (Considérese que un bote normal contiene unas 1,000 piezas. Claro que \$6,000 pesos de venta no son despreciables, pero se ubican lejos del umbral para considerarlo una empresa mediana).

13.7 Los socios

Poder hacer crecer un negocio requiere socios. Personas que colaboren con tu esfuerzo, ya sea aportando trabajo, dinero o conocimiento –o un poco de cada uno-. La elección de socios es clave para poder crecer y desarrollarte, y será objeto de particular

cuidado. Un buen socio te ayuda e impulsa, uno malo te termina destruyendo o despojando de lo que es tuyo, o peor aún, ambas cosas.

Considera, si tienes un negocio pequeño o mediano, que es posible que tu mismo lo franquicies. Recuerda que estarías ofreciendo la fórmula ganadora y el uso de una marca, así como asesoría y apoyo técnico. Si lo tienes, es una buena manera de conseguir socios que aportarán dinero y trabajo para beneficio mutuo.

Otra opción es que el socio aporte el dinero o recursos necesarios para mantener el negocio a flote en tiempos malos, o para hacerlo crecer en tiempos buenos. Si te ofrece el dinero a cambio de un interés sin tomar parte del negocio, sin llegar a ser copropietario o algo parecido, será un mero prestamista. Pero si participa en la propiedad o gestión del negocio será tu socio.

Expandir muchos negocios de manera clara y sólida requiere de más dinero del que puede disponer el inversionista inicial, particularmente si arranca en pequeño. En ese caso, entre más socios individuales y más cantidad en general logres reunir, tu negocio puede crecer más fuerte. Expandirte rápidamente requiere mucho apoyo. En ese caso, asegúrate de contar con buena asesoría legal, de modo que tus derechos sobre la empresa estén siempre claros.

13.8 Ventajas extras

Habrás visto que este es un tema que me interesa mucho. Por cierto, hay mucho más que decir, pero en un texto introductorio y con un tema tan amplio no puedo agregar mucho más para un público particularmente interesado en el tema. Te recomiendo que busques más bibliografía y asesoría personal sobre el tema.

Veo en el negocio propio una conjunción de ventajas: pasión y servicio, para ti y para tus clientes; Libertad, financiera y de ánimo, aunque al principio requiera tanto esfuerzo o más que el de ser empleado; formación de carácter y sentido de logro: nadie estará ahí para culpar o para rescatarte en las malas, y de ti depende que marchen las cosas bien. El sentido de propiedad y de orgullo que da el ser dueño de algo, particularmente si ese algo sirve a la sociedad y te deja una utilidad... En fin. Sé que la lista es enunciada es incompleta, pero si ya eres un 'charal' que ha decidido meterse al mar de las oportunidades en el mundo empresarial, y con ello has dejado tu condición de 'hormiga', es probable que algún día seas un verdadero 'tiburón' de los negocios, y si no llegas a tanto, aún así puedes disfrutar el mar de oportunidades ante ti, y verás un sentido de satisfacción y logro muy importante de cualquier manera.

Una última recomendación: recuerda que, quieras o no, tienes un socio en el Estado. Y tu socio irá por su parte cada mes, una que se denomina 'impuestos'. Procura pagarlos siempre en tiempo y forma, de modo que evites el riesgo más importante de todos: perder tu negocio a manos de alguien que no lo ve igual que tu.

13.9 A tu alcance...

Iniciar un negocio propio está a tu alcance. Empezar requiere "más ganas que lanas". Un par de horas al día pueden bastar. Ser metódico y cuidadoso es la base. Identifica bien tu información, costos y beneficios; conocer cuál es el problema de tu cliente y saber resolverlo, y si es la mejor manera de triunfar.

Si crees que la labor es demasiado grande o que te agobia, no dudes en pedir ayuda. Hay gente más experimentada y que gustosa compartiría contigo ese conocimiento. Recuerda que muchas universidades tienen programas de desarrollo empresarial, algunos de ellos no limitados a sus alumnos, sino abiertos al público en general. Acércate y encuentra los apoyos necesarios. Muchas de las personas que aprecio y admiro iniciaron sus negocios en ese tipo de incubadoras. Con su apoyo y asesoría, algún día podrás también incorporarte a mi lista de admirados.

¡Si se puede! Si está a tu alcance volverte empresario y entrar al mar de las oportunidades. Hay riesgos, si; pero no creo que mucho mayores al de comprometerte con una empresa, entregando tu libertad y limitando –tal vez en exceso– tus ingresos y esperando de ella seguridad y tranquilidad de largo plazo, para que en alguna quincena cualquiera te avisen que es la última. Iniciar por ti mismo en tu tiempo libre te puede dar más libertad, más ingresos y más satisfacción. Si se puede. Si se puede. Si se puede. Si, tú puedes. Si, tú puedes. Dilo fuerte y ahora convéncete de ello: **¡¡SI, TÚ PUEDES!!**

UNICAMENTE PARA EVALUACION.COM

14 Los gastos en tu flujo de efectivo

14.1 La segunda mitad del flujo

Cuando definí el flujo de efectivo en el capítulo 8 comenté que tenía dos componentes primordiales: el ingreso y el gasto. Revisemos pues este segundo componente del flujo de efectivo: el gasto.

Gastar implica, por un lado, ‘sacar’ dinero de nuestro bolsillo. Y por el otro lado, si se efectúa bien, atrae bienestar –o retira malestar– a nuestra vida. Pagar por un disco compacto nos quita dinero del bolsillo, pero agrega ‘música’ a nuestra vida. Comprar un medicamento también retira dinero de la cuenta, pero nos proporciona salud. Gastar en una cajetilla de cigarros puede darte una sensación de bienestar mientras los fumas, pero también puede provocarte serias enfermedades a largo plazo. Así pues, un gasto no es necesariamente algo malo. Pero tampoco algo bueno en si mismo. Un gasto es una salida de dinero. Y como tal, tienes que evaluar si vale la pena (o la alegría). Tienes que pensar si esa salida de dinero corresponde con la entrada de algo más a tu vida.

Todo gasto puede tener un beneficio aparejado. El problema para la mayoría de las personas es que no planifican sus gastos de forma adecuada; muchas veces gastan “porque es necesario” o “porque se lo merecen”, sin haber evaluado la validez de tales afirmaciones. Trataré de invitarte a pensar sobre el tema en las próximas páginas.

Un gasto es pagar por un bien o servicio que se recibe. Implica una salida de dinero en tu flujo de efectivo. Debes hacer una resta al dinero que tienes físicamente o en tus cuentas, o bien una suma al saldo de tu crédito. A final de cuentas, es el resultado de tu esfuerzo laboral transformado en otro tipo de satisfactores. Hay autores clásicos en la economía que afirman que el dinero es una representación del trabajo acumulado, que nos permite intercambiarlo por otras cosas en un tiempo distinto, sin tener que buscar a alguien que quiera comprar exactamente lo que queremos vender, y viceversa.

También puedes ver los gastos como las ‘salidas’, los lugares por donde se fuga tu dinero. Hay quien las entiende como ‘pérdidas’, esto es, se entristece cada vez que un peso deja de acompañarlo (y si vieras cómo sufre esta gente cuando se van 1,000 a la vez). A estos se les suele llamar ‘tacaños’ (o avaros, mezquinos, codiciosos o avariciosos, según la intensidad de sus emociones al respecto), y el ejemplo paradigmático de esto es el personaje de *Walt Disney*, Rico McPato, que siempre tiene su bóveda tan llena de dinero que incluso la usa como alberca, y es capaz de muchos sacrificios con tal de rescatar un solo centavo, y no duda en explotar a su sobrino, el pato Donald, con tal de ganar más cada vez. No sólo es rico: es tacaño.

De cualquier manera que lo tomes, lo cierto es que un gasto te va a implicar tener menos dinero disponible para otras cosas. Si tu ingreso es muy bajo, tus gastos también lo serán, y por lo general se concentrarán en los elementos imprescindibles para mantener la vida: alimentación, vivienda, ropa, salud, educación y transporte, en el nivel más bajo posible. En la medida en que los ingresos aumentan, también los gastos pueden

subir, y esas necesidades se modifican a niveles más altos, al tiempo que se agregan nuevos gastos: diversión, ejercicio, educación privada, salud privada, viajes, conocimiento... Según el nivel de vida, será el nivel de gasto. Y si el ingreso es superior al gasto, entonces los problemas son menores.

Yo prefiero que observes los gastos de una forma “menos avara”: cada gasto es una satisfacción alcanzada, y la acumulación de tales satisfacciones muy probablemente te llevará al bienestar. Cada alimento no sólo te mantiene vivo, sino que te genera placer –mucho o poco, pero para los gorditos como yo... ya podrás imaginar que este gasto se coloca más bien en lo alto de la escala. Tener un techo para dormir puede favorecer más descanso. El conocimiento te atrae satisfacciones. Aprender cosas nuevas te da bienestar –como el que espero que estés derivando de esta lectura– y puede ayudarte a tener una mejor calidad de vida. El truco radica en preguntarte en cada ocasión si el gasto que vas a hacer te dará más bienestar o te quitará un poco del que ya tienes.

14.2 Registrando los Gastos

Al momento de registrar tus gastos en el flujo de efectivo, asegúrate de tomar nota de manera adecuada. Primero, debes saber que hay distintos tipos de gastos: por sus componentes, pueden ser brutos o netos; por su temporalidad, pueden ser regulares (permanentes) o extraordinarios. Segundo, debes saber que hay gastos que no se registran completamente o de forma adecuada: suelen ‘extraviarse’ antes de registrarse adecuadamente: comisiones bancarias, pagos adicionales, impuestos u otro tipo de pagos por la operación. Además, puede ocurrir que registres un gasto de forma doble: una, al momento de hacer el gasto, otra, al momento de pagarlo dentro de tu pago mensual del crédito. Tercero, con frecuencia olvidamos anotar los pequeños gastos –un dulce, una cajetilla de cigarrillos, un viaje en camión, algo menor– pero que con el tiempo van se van acumulando y pueden generar montos significativos. Por ejemplo, \$3.50 por un pasaje no es mucho dinero. Pero dos vueltas al día son siete pesos. O \$210 al mes. Y así, al año se acumulan poco más de \$2,500. Y si fueran cuatro miembros en la familia, todos con la misma rutina, diez mil pesos se irán en montones diarios de siete monedas de cincuenta centavos. ¿Verdad que si cuentan?

Los gastos brutos son la suma total de todos tus gastos. Y se deben incluir aquellos que haces “porque los tienes que hacer”, como los impuestos y los alimentos, y los que “quieres hacer”, tales como ir al cine o comprar una cerveza. Además, en esta categoría se tienen que incluir aquellos que se hacen a comisiones bancarias, pago de todos los bienes y servicios; rentas o pago del crédito de tu casa; multas y verificaciones por tu coche; tarjetas de teléfono y demás.

Es importante que al calcular tus gastos brutos tomes en cuenta todos los componentes; pero que seas capaz de desagregar sus distintos componentes. Recuerda, por ejemplo, que cada vez que compras ropa, por ejemplo, pagas una parte por la ropa y otra parte por impuesto sobre la venta (en el caso mexicano, el Impuesto al Valor Agregado, IVA). Si tu sumas el IVA de todas tus compras, será cerca del 15% del total de tu gasto. Y deberías registrarlo en el renglón de ‘impuestos’ y no en el de ‘ropa’, por ejemplo.

Esto nos lleva a los gastos netos: estos son la separación exacta de todo lo que estás gastando exactamente en el renglón que lo pretendes. Volviendo a la ropa, de tu gasto bruto, 15% deberá registrarse como ‘impuestos’ y el 85% restante como gasto neto en ropa. Si pagas con tarjeta de crédito, deberás separar del total de tu pago (que es un

gasto bruto) el pago neto a tu deuda de las anualidades, comisiones e intereses, que también estás cubriendo. Aunque los gastos se presenten asociados, te será de utilidad poder separarlo en sus componentes netos. Además, es posible que algunos gastos brutos te los reembolsen (como, por ejemplo, medicamentos y diversiones que pueden, hasta cierto monto, compensarse como parte de la “previsión social” de un asalariado, y para efectos prácticos le permiten ‘gastar’ más de lo que gana en efectivo, porque ese monto se compensará contra impuestos o se recibirá un reembolso después).

14.3 Gastos regulares

Hay gastos que sabes que se repetirán con cierta frecuencia (el supermercado, tal vez una vez a la semana; el teléfono o la renta, una vez al mes; el agua y la luz, bimestralmente; la tenencia de vehículos, una vez al año; la fiesta de cumpleaños para los hijos... una vez al año). Estos son los gastos regulares (o permanentes). Y son, por tanto, la base para realizar tus presupuestos: ya sabes cuando vas a gastar, o tienes al menos una idea aproximada de cuanto podrás a gastar.

La gran ventaja de este tipo de gastos es que, por su periodicidad, puedes considerar montos predecibles para tales gastos, y hacer un manejo más adecuado de los mismos. Son, insisto, la base de tu presupuesto: el listado de todos los posibles gastos y la frecuencia con que ocurren, una buena referencia inicial para calcular tu flujo de efectivo.

Es cierto que los gastos regulares pueden variar (y si no me crees, pregúntale a cualquier padre con adolescentes de las sorpresas que le pueden llegar en cada recibo telefónico) pero tales variaciones son relativamente menores, por lo que consideramos que no alteran gravemente tu presupuesto y tu flujo de efectivo.

14.4 Gastos extraordinarios

A pesar de que los gastos regulares pueden tener pequeñas variaciones, son los gastos extraordinarios los que realmente pueden arruinar cualquier planeación presupuestal. Estos gastos son aleatorios; no sabemos si van a ocurrir, y con qué periodicidad. Los montos de estos son inciertos, y pueden ir desde pequeños gastos hasta verdaderos arruina hogares. Su manejo también es delicado.

En estas categorías destacan las enfermedades y los accidentes; pero también cuentan los gastos imprevistos, como ganar un viaje en un sorteo –y tener que pagar otros gastos vinculados al mismo, no previstos y no incluidos– o el que el hijo te informe que tiene que presentar un examen extraordinario, y que éste tiene un alto costo. Los cumpleaños u otras festividades sociales en las que se nos da una responsabilidad mayor a la esperada, como un padrino o ser el “encargado del pastel y los refrescos”. Los asaltos y otras formas de “destrucción del dinero” son un tipo peculiar de gastos, en el que si bien puedes considerar que “compraste más vida”, la sensación de despojo es particularmente molesta. Sé que para este tipo de gastos puedes pensar muchos más ejemplos que te han ocurrido a ti o a alguien cercano.

Para estos gastos, es conveniente, primero, tener un cierto ahorro: el dinero que no se gaste en un mes puede ayudar con un gasto imprevisto en otro. Después, una buena línea de crédito es una ayuda posible. Recuerda dejar al menos un poco disponible en la tarjeta para ese tipo de ocasiones. Un seguro de gastos médicos o de automóvil puede reducir los montos de los daños a tu patrimonio de ambos imprevistos. Por último, pero

no al final, la solidaridad de amigos y familiares te ayudará; ahí, la ‘regla de oro’ es vital **trata a los demás como quieras que te traten.**

14.5 Importancia del gasto

En este aspecto, me parece más fácil definir la importancia del gasto *a contrario sensu*: es decir, mostrar que pasa si no gastas y ver por qué es importante. La ausencia del gasto puede generar problemas muy serios: si no gastas, no vives, punto. Es cierto que hay un nivel de subsistencia para los habitantes del campo que no requiere de dinero, y que, por tanto, se puede alegar que no implica gasto. Sin embargo, comérsese una mazorca obliga a perder los granos para la siembra, y esto se vuelve una forma de gasto. Es cierto que hay muchos gastos, y más aún en la sociedad consumista moderna, que se puede evitar sin menoscabo de nuestra salud o bienestar. Créeme que carecer de una pulsera de plástico, hoy tan de moda, no implica no vivir. Lo mismo pasa al comprar ciertos artículos inútiles, pero con muy buena mercadotecnia. Así pues, concluyamos: hay un nivel de gasto necesario para vivir, que está intrincadamente vinculado con la vida, y hay otros, que están por encima de ese, y que por tanto pueden incluso dejarse de lado, prácticamente sin consecuencias.

Lo cierto es que llevar un buen registro de los gastos te ayudará a determinar cual es el nivel de vida alcanzable para ti en tus circunstancias particulares. Creo que todos hemos conocido esas personas que tienen un coche de lujo de un modelo reciente, aunque eso implique que les falte comida en la mesa de su familia. O personas que no perdonarán las vacaciones anuales, aunque eso implique trabajar jornadas adicionales por más de medio año.

14.6 Cómo determinar los gastos

Evaluar tus gastos implica tener un conocimiento detallado de los mismos. Una vez que reúnas todos los comprobantes de unos cuatro meses –o lèves tu registro a partir de hoy por ese plazo– podrás empezar a trazar un presupuesto de gastos. Podrás identificar entonces cuántos y cuales son tus gastos netos permanentes, y el rango en que pueden caer tus gastos netos extraordinarios.

Con esa información como base, jerarquizas tus gastos: ¿Cuánto gastaste en ese nivel de consumo imprescindible para vivir? ¿Cuánto fue de comida, vivienda, ropa, educación, salud y transporte? ¿Cuánto gastaste en otros rubros? Es cierto que sin comida no vives; pero tampoco es imprescindible comer Langosta Termidor en el restaurante más lujoso todos los días. Hay que aprender a cuidar ese balance.

Recuerda el refrán citado en el capítulo 9, es mal negocio “vender la piel antes de cazar el oso”. Durante los años de la colonización del oeste de Estados Unidos, muchos aventureros y cazadores se abastecían para el invierno mediante crédito en las tiendas de la frontera. “Vendían la piel” antes de capturar al palmípedo. Una vez que capturaban su presa, debían regresar y entregarla, y acaso al ver que la ganancia no les compensaba, huían más al oeste o a otros pueblos, dejando tras de sí una estela de comerciantes quebrados. Ajusta en lo más posible tus gastos a que sean inferiores a tus ingresos, y por favor, no vendas pieles antes de cazarlas.

14.7 Cuantificar el gasto

En el proceso de llevar las cuentas de tu gasto, asegúrate de anotar la totalidad de tus gastos (gasto bruto). Acto seguido, y tal vez al final de la semana o del mes, sepáralo en sus partes, identificando tu gasto neto para cada uno de los rubros o temas importantes: cuánto gastaste en cada cosa. Tal vez te sorprenderás que la suma de esos ‘pequeños gustitos’ valga mucho más que un gusto mayor, que en su momento te negaste por “ser muy costoso”. O bien, que eres víctima frecuente de la compra por impulso.

A continuación, resta de tus ingresos –netos– tus gastos brutos. Si estás llevando una buena administración personal, el resultado será una cifra positiva: esto es, te sobra dinero (ahorras) al final del mes. Eso es tu ‘ingreso neto disponible’, o, puesto de otra manera, es el dinero que puedes gastar tanto para cubrir imprevistos como para tener inversiones u otras formas de ahorro.

Recordemos una vez más la frase de Edward Gibbons: “Seré rico en la medida en que mis ingresos sean superiores a mis gastos, y mis gastos sean iguales a mis deseos”. Total, la fórmula para lograr la riqueza va por uno de dos caminos: 1.- aumentar los ingresos, lo que se traduce en más trabajo o mayor sueldo o utilidades; 2.- disminuir los gastos. Típicamente, la mejor forma para hacer esto último es reducir los deseos. Entre menos comidas de lujo te des; si dejas pasar dos semanas sin añadir algo a tus colecciones (discos, libros, relojes, plumas, zapatos, corbatas, parejas, etcétera...); entre menos te vayas de “jarra de fin de semana”... más empezarás a ahorrar.

Es importante que compares tus gastos. Que sepas semana a semana o mes a mes, que gastos realizas para ver si están aumentando, manteniéndose constantes o reduciéndose. Fumar menos debe traducirse en un ahorro. Comer más sano podría reducir tu gasto de refrescos. Usar menos el coche disminuirá tu gasto de gasolina – aunque pudiera aumentar el número de viajes en taxi. Si, es posible reemplazar el costoso gimnasio por una bicicleta en un parque; pero hay que ver si tu nivel de satisfacción aumenta o disminuye, a la par que cambia tu nivel de gastos.

Analizar la periodicidad de tus gastos también puede mostrarte errores en el registro o en la decisión de los mismos. Comprar antiácido todas las semanas puede estar ocultando una enfermedad más seria; comprar ocho libros en dos semanas (a razón de uno por cada librería visitada) puede implicar un problema de gasto. Amanecer ebrio todos los sábados no es sólo una señal de que el alcohol sea un gasto extraordinario, sino de que ese vicio se torna regular. Hay gastitos extraordinarios que se vuelven permanentes, y como he dicho, muchos gastos pequeños pueden acumular, juntos, cifras muy grandes.

Analizar adecuadamente tus gastos puede implicar hacer un análisis profundo de tus deseos y habilidades como persona. Si prefieres salir a comer con frecuencia con una misma persona, tal vez sea señal de que la consideras como pareja posible, aunque te insistas en que no. Ir al cine cada semana puede demostrar que eres un cinéfilo, o más bien que nunca se te ha ocurrido que visitar un museo cuesta menos y dura más. No viajar porque “al final regreso al mismo lugar del que salí” puede quitar el énfasis al conocimiento, o bien demostrar que eres muy casero... o muy perezoso. Ver cómo utilizas tu dinero te mostrará a qué dedicas tu tiempo, y ambas te llevarán a conocerte mejor. Hacer tu presupuesto es, pues, una vía de auto conocimiento que no pasa por el diván del psiquiatra.

14.8 Los impuestos como flujo de gasto

No debes olvidar que hay un tipo particular de gasto que no podrás evitar. Se llama 'impuesto' o 'tributo', que en un caso implica algo que se te ha forzado a aceptar, y en el otro es una aportación a la vida de la comunidad, "de la tribu". De cualquier manera, son un tipo particular de gasto que amerita un tipo particular de análisis.

En general, asumimos que una vez que el patrón o el cliente nos han descontado los impuestos de nuestro pago, se ha cubierto tal obligación. Mira de nuevo: hay impuestos al comprar y consumir, más altos para ciertos productos (alcohol, tabaco y combustibles, por ejemplo); hay ciertos bienes, como automóviles o casas, que causan impuesto todos los años. Al final, hacer la cuenta puede llevarte a encontrar que **casi la mitad de tus gastos son impuestos**. Pero que como son parte de tu gasto bruto, no los consideras con calma.

Es cierto que el pago de impuestos nos da bienes y servicios colectivos: desde infraestructura básica –calles, drenaje, agua, seguridad nacional y policías locales, medicinas o educación– hasta bienes o servicios muy complejos –rescates de ballenas, servicios satelitales, fomento a la cultura-. También es cierto que en Latinoamérica en general y en México en particular, solemos desasociar los beneficios de los impuestos de las molestias que causan. No es fácil cumplir con las obligaciones fiscales, por la compleja normatividad que las rige; y las historias de corrupción e ineficiencia gubernamental también son un freno a cumplir con la obligación. De cualquier forma, son convenientes y necesarios, y es nuestra obligación ciudadana pagarlos, y nuestro derecho exigir cuentas sobre su utilización. Además, me parece importante enfatizar que es una obligación general para todo ciudadano (rico o pobre) y que debería hacerse cumplir con más fuerza.

14.9 Gastos no efectuados

Hay una forma novedosa de entender el ahorro: es dinero no gastado. Es cierto que el gasto puede darnos beneficios; pero también podemos considerar que los beneficios futuros pueden ser más grandes si dejamos de gastar hoy (y mañana) un poco, a fin de gastar mucho más en algún futuro no muy distante.

Un gasto no efectuado es también un estímulo para la creación de soluciones a los problemas: ¿En verdad no hay una forma mejor, más barata o gratuita de resolver el problema? Por ejemplo, una historia verídica: una nación africana tenía una dificultad severa al concluir una guerra civil: había demasiadas minas antipersonal en lo que había sido el frente de batalla, y no se sabía con certeza dónde estarían enterradas. Dotar a los campesinos con esas tierras podría generar verdaderas tragedias cuando detonaran las armas con sus arados. La solución convencional era traer equipos sofisticados de detectores de metales, personal entrenado y hacer la cuidadosa y delicada labor de buscar las armas en la gran superficie. Algo costoso, si consideran que el proyecto costaría \$10,000 dólares por día y requería unos cuatro meses para completar la misión. La solución de bajo costo fue más creativa: cercaron los campos y soltaron manadas de chivos. Los chivitos pastaban, corrían, jugaban y brincaban en el campo, hasta, claro, que encontraban una mina. La solución parece cruel, pero el costo fue menos de \$10,000 por todo el campo. Sin contar que las personas podían comerse los chivos muertos en el proceso. Una solución efectiva que redujo los costos. No estoy particularmente satisfecho con las implicaciones de crueldad hacia los animales que causaba; pero estarán de

acuerdo conmigo que era mejor ‘volar’ un chivo que un campesino, y que costaba mucho menos que la solución altamente tecnificada.

Sin tener que hacer *chevreau á-la-bombe* (chivo a la bomba), tu también puedes buscar soluciones creativas a tus problemas concretos que reduzcan los gastos. Compartir el coche, conseguir descuentos, comprar usado, buscar en Internet... son opciones que te pueden ayudar a gastar menos y de forma más creativa.

Recuerda siempre cuidar tus flujos de gasto. Tenlos siempre al día. No dejes de anotar todos los gastos. Es posible que los gastos pequeños, que impliquen moneda, los cuentes en conjunto y eso esté bien, por comodidad (en lo particular, cuando un gasto es menor a \$50, yo anoto un gasto en ‘varios’ de \$50, y dejo de contar las monedas del cambio por separado; no registro los movimientos de monedas, a menos que reciba un comprobante fiscal que las incluya).

Controlar tus flujos de gasto implica estar al día en gustos y deseos. Saber qué quieres, cuánto te gusta y estar en posibilidad de cuantificarlos en dinero y de compararlos entre sí es la manera más fácil de cuidar tus gastos. Así pues, si te gustan los helados y los caramelos, es importante que sepas cuánto helado equivale, en satisfacción, a tantos caramelos. Y así, podrás llegar al mayor bienestar con el menor dinero necesario.

Recuerda que los impuestos también son un gasto, y que como tal debes registrarlo. Si te es posible, sepáralos en las compras que los incluyan, para que sepas cuánto pagas por el bien y cuánto es tu cooperación al gasto público. Recuerda que pedir tus comprobantes fiscales de todos los gastos que puedas legalmente deducir hará que pagues menos impuestos –o que se te reconozca lo que ya pagaste, sin tener que hacer un doble pago-. Es decir, cuando compras, digamos, gasolina, tiene un IVA que ya pagaste. Ese IVA puedes acreditarlo contra el IVA que te toque pagar como resultado de tu trabajo. Es decir, le dices al fisco “de los \$100 que te debo, ya pagué \$15 en la gasolina, así que te doy sólo \$85”. Si lo haces bien, tal vez hasta... ¡te regresen dinero en lugar de cobrártelo! Para ello es importante que te informes con tu contador que gastos te son deducibles... ¡y que no dejes de pedir tus comprobantes!

Por supuesto que no es fácil ni grato, pero siempre es posible reducir tus gastos. Una forma es, claramente, reduciendo tus deseos. Pero no es la única. Hazte del hábito de comparar precios y calidades. Tal vez hay mejores alternativas a tus compras en el mercado, y estás pagando de más por vivir sin pensar en tus hábitos. Puedes aplicar todas las deducciones fiscales a que tengas derecho. Te sorprenderá saber que, tal vez, el carro nuevo que desees puede costearse, al menos parcialmente, de tus impuestos. Que la papelería puede acreditarse. Que gastos de limpieza de tu local son una deducción válida. Que, en fin, puedes gastar menos y vivir más feliz.

Porque, a final de cuentas, la esencia del gasto es esa: facilitar nuestro bienestar. Y para saber si lo estás haciendo bien, primero debes saber qué cosas o sensaciones te dan ese bienestar. Es decir, para gastar con inteligencia, debes conocerte bien. Suena contrario al sentido común, pero una sociedad que fomenta el consumo debe fomentar, antes, el conocimiento de uno mismo. Es cierto que aparentemente comprar sin ton ni son da la felicidad (¿no es el perfume más delicioso el olor a coche nuevo? ¿Y el más caro, también?). Hay quien se libera de la tristeza o de la depresión comprando compulsivamente. Que lo piensen mejor, y pueden por un lado reducir su gasto, y por el otro aumentar su ahorro y aún así ser más felices. Para gastar mejor y bien, recuerda la frase tallada en el oráculo de Delfos: **“Conócete a ti mismo”**.

15¡Va de compras!

15.1 Salir de compras

Salir de compras es el momento en que todo el esfuerzo realizado para ganar dinero tiene su recompensa. Salir de compras es una experiencia gratificante y compartida. Es, realmente una ventaja de nuestro tiempo, entrar a un supermercado y encontrar productos del más diverso origen geográfico, alineados juntos, esperando a que decidas cuál de ellos prefieres más. Miles y miles de productos (unos 15,000 productos distintos en un pequeño supermercado típico) listos para satisfacer tus deseos. Las tiendas departamentales, con sus decenas de áreas especializadas, con un surtido de moda y tecnología de lo más variado; las distribuidoras automotrices que en conjunto ofrecen más de 250 modelos diferentes con variedades aún más amplias son la fantasía de cualquier persona. Y aun así hay millones de personas que no pueden ir de compras por falta de recursos suficientes. Y algunas de las que sí pueden, les puede significar una fuente de sufrimiento más que de deleite.

Comprar se ha vuelto una experiencia compleja. Y es fácil hacerlo sin reflexionar; pero puede llevarnos a problemas más graves en el futuro, que nos pueden reducir la sensación inicial de bienestar: el producto bellamente diseñado para lucir radiante en el aparador, pero con una pésima calidad al uso diario, la promoción o descuento que termina retirándonos mucho más dinero del bolsillo que el calculado originalmente, las opciones para financiar la compra, que de tan complejas, hacen que perdamos de vista la mejor alternativa. Comprar es, hoy más que nunca, un verdadero arte.

15.2 Algunos tipos de tiendas

15.2.1 El ‘tianguis’

La alternativa más básica en que podemos pensar es el *tianguis* (palabra de raíz náhuatl) o ‘mercado sobre ruedas’ en términos modernos. En él, algunas decenas de comerciantes independientes concurren, agrupados por áreas y con una oferta limitada de cada uno de ellos. Y como tienen que pagar flete por lo que no vendan (pues hay que subirlo al camión y esperar otro día), suelen ir adecuando sus precios a lo largo del día, en buena medida en respuesta a la demanda y a los precios de los demás. Cerca del final del día, se pueden comprar sobrantes, aún de buena calidad, por una fracción del precio original. Sin embargo, también puede ser que por esperar hasta el final no se compre lo que se quiere, pues esto se agotó antes. O que el precio varíe tanto que, entre que caminas de un extremo al otro del mercado, el precio se ajuste dos o tres veces.

Comunmente, el *tianguis* o mercado móvil ofrece la mayor frescura en productos perecederos. El vendedor procura mantener su inventario final en cero al cierre del día. Y eso permite que, a la mañana siguiente, tenga producto fresco. La principal incomodidad radica en que, al ser decenas de pequeñas tiendas individuales sueltas, hay que pagar en

cada una y no aceptan otro medio de pago que no sea efectivo. No hay tarjetas, no hay vales. Además, es relativamente incómodo estar arreando toda la compra (ya pagada) por todo el *tianguis* en tu propio ‘carrito de compras’. En otro tipo de tiendas, todo va junto y no hay que cuidar el carrito, pues no se ha pagado; y será una sola operación a la salida.

En resumen, frescura, variedad e incomodidad se encuentran juntas en los *tianguis*. En lo personal, a mi me siguen fascinando, particularmente aquellos de zonas rurales, en dónde no falta el artesano que directamente vende su producto o la verdura que aún tiene tierra o el pollo tan fresco que sigue emplumado. El *tianguis* fascina y espanta a la vez. Y es ideal para conseguir buenos alimentos, baratos y frescos.

15.2.2 El mercado

Parecido al anterior, pero formado por aquellos vendedores que dejaron de instalarse una vez a la semana en una plaza pública, y que incluso dejaron de ser los mismos productores. Así entonces, se establecieron los mercados con vendedores dedicados exclusivamente al comercio. Estos edificios preservan las tiendas individuales con atención personalizada, con diversos oferentes de un mismo producto –en ocasiones, agrupados por secciones en el mercado: carnes, frutas, verduras, pesados, abarrotes y demás-. Su variedad es un mayor que la del *tianguis*, aunque la frescura se debilita: al tener una bodega propia, no hay la urgencia por venderlo todo el mismo día. A cambio, es posible ofrecer una estabilidad relativa tanto en precios como en calidades. Ya se sabe que el puesto 315 vende frutas y solamente frutas, en tanto que el 222 es la carnicería. Esto permite que el vendedor de frutas tenga una clientela más regular, conozca sus gustos y pueda ofrecer incluso productos más frágiles que en el mercado móvil, productos que se dañarían con el movimiento constante.

En contraste, sus costos fijos son más altos (respecto al *tianguis*) originados por tener que pagar un edificio, impuestos, luz y agua, lo que obliga a que los precios sean más altos. Nuevamente, hay que pagar a cada vendedor por separado, lo que deja a los medios de pago, diferentes del efectivo, fuera del esquema. El mercado tiene la misma incomodidad de tener que llevar la compra por sí mismo ya pagada, con el riesgo de perder algo ante una ‘mano hábil’. No en balde buena parte de los mercados están cambiando de vender alimentos crudos a volverse pequeños grupos de restaurantes o fondas. Son, en resumen, un buen lugar para encontrar una calidad más alta, tal vez a cambio de menor frescura, y muy buena comida típica del lugar.

15.2.3 El supermercado

Con un origen más reciente, y llegado a México en la década de 1950, el supermercado es la más moderna adición a las compras del día a día. Con una amplia variedad de productos en sus diversos departamentos, generalmente limpios y ordenados, ofrece una serie de facilidades: un carro para llevar todo –antes de pagar -, una misma caja para todos los departamentos, pudiendo comprar abarrotes, lácteos, frutas y verduras, cárnicos y otra variedad de artículos, y pagando en una sola operación que puede saldarse con medios electrónicos, tales como tarjetas de crédito, de débito, vales y, por supuesto, efectivo.

Entre las dificultades del supermercado está la despersonalización del servicio: pocas veces se pueden establecer relaciones con los vendedores –no es lo mismo el pescadero que conoce los hábitos y preferencias de sus clientes que el dependiente que trabaja masivamente. Por sus compras en volumen, puede ofrecer precios más bajos que otras alternativas. Asimismo, puede tener más variedad de marcas y presentaciones.

Definitivamente, es más fácil comprar en un supermercado; pero también demerita la calidad de lo comprado. Al ser grandes tiendas, generalmente propiedades de cadenas comerciales, cada cliente individual deja de ser importante. No falta la tienda que hace trampa, miente o engaña en sus promociones, la que marca los artículos de forma inadecuada y espera que el comprador individual asuma su pérdida. Cómodo y práctico, el supermercado es una forma propia de la edad industrial: miles de personas comprando lo mismo, sin distinguirse y de manera anónima e impersonal.

Algunas tiendas han intentado crear departamentos de especialidad o dar oportunidades especiales de desarrollo y bienestar –en forma de descuentos o como empleados– para jóvenes o personas de la tercera edad. Estas, si bien son la minoría, marcan una nueva tendencia: el mini mercado de especialidad, que ofrecerá un híbrido de mercado tradicional con las ventajas del supermercado.

15.2.4 La Boutique

Tienda especializada en productos de una marca, principalmente de ropa y accesorios. Asegura, a cambio de precios más altos, exclusividad total al limitar el volumen de piezas vendidas. Originalmente, la *boutique* se enfocaba al nivel de vida más alto, y hoy es lo que propiamente podemos llamar “otro nivel de compras”. Por norma general, ofrecen las mismas piezas del catálogo que sus cadenas ofrecen en otras ciudades del mundo, con marcas de prestigio global. En el caso de la Ciudad de México, la avenida Presidente Mazaryk de la colonia Polanco es la calle de las boutiques por excelencia. Destaca la presencia de agencias automotrices de *Ferrari, Masserati, Peugeot, Audi, Mercedes, BMW* y *Smart*, en adición a agencias de blindaje de autos; y boutiques de ropa y joyería de *Louis Vutton, Cartier, Dior* o *Montblanc*, entre muchas otras marcas de prestigio mundial que tienen puntos de venta ahí. Además, bancos, restaurantes y bares complementan la oferta. Se trata, pues, de un punto de México a la altura de cualquier otra ciudad del mundo con prestigio en el área de la moda. Lo cierto es que en nuestro país éste es un mercado más limitado que en otros países y con cierto tinte *snob*.

15.2.5 El Centro Comercial o Mall

Llegado a la Ciudad de México al final de los años 1960, “El Relox”, el primer mini centro comercial al sur de la ciudad de México, seguido por Plaza Satélite, Plaza Universidad, Perisur y muchos más, el centro comercial es una tendencia que llegó para quedarse. Su parecido a una calle sin coches, llena de diversas tiendas, lo que permite caminar por los pasillos sin las molestias del clima y con poco riesgo. Variedad y lujo, y en alguna medida exclusividad –en la medida en que los productos atienden a un mercado masivo de clase media y alta– reúne tiendas departamentales, *boutiques*, restaurantes, áreas de comida rápida, y diversión, como cines o boliches.

Aunque el centro comercial se compone de múltiples tiendas independientes, el hecho de compartir servicios –sanitarios y estacionamiento, entre otros– y recibir medios de pago variados le concede lo mejor de la vieja calle comercial en un ambiente de lujo. Las opciones ciertamente no son las más baratas o las mejores compras, pero a cambio son agradables y con facilidad de pago. Se trata de una buena decisión para disfrutar el tiempo de las compras, es decir, pasear, mirar, comprar y divertirse en un mismo lugar.

Destacan el caso de ‘Mundo E’, que en una parte simula calles romanas que desembocan a una plaza – con fuente y obelisco- donde el techo semeja la iluminación de una cálida tarde de verano, y otro pasillo decorado como un palacio florentino; y ‘Centro Santa Fe’, que con casi medio kilómetro de largo y 250 metros de ancho (incluyendo

estacionamiento para 5,000 vehículos) en 3 pisos, contiene cuatro tiendas ancla, 270 *boutiques*, restaurantes, bancos, cines, e incluso un pequeño parque temático para niños, con lo que se posiciona como el *mall* más grande en el país, con casi ocho millones de visitantes al año.

Sin embargo, estas versiones aún distan del mayor centro comercial de Estados Unidos: El *Mall of America*, construido en Bloomington, Minesota. Con más de 31 hectáreas de terreno -casi kilómetro y medio por cada lado- en lo que fueron los estadios contiguos de béisbol y fútbol americano, este magno centro comercial cuenta con 4 tiendas ancla gigantes (*Sears, Nordstorm, Bloomingdale* y *Macy's*) y 520 tiendas de especialidades, así como el parque de diversiones bajo techo más grande del mundo (*The Park at MOA*, con más de 30 atracciones, incluyendo una montaña rusa) así como pistas de go-karts, boliches, un acuario con 6 millones de litros de agua, un castillo *Lego* de 4 pisos; 14 cines; 86 restaurantes, bares y tiendas *gourmet*; 8 centros nocturnos, un banco propio, una universidad -con 17 programas de estudio- y una preparatoria, un 'club de caminantes' así como una capilla para bodas, entre otros servicios, distribuidos en sus 4 pisos de tiendas (con un recorrido interno de casi 1 kilómetro en cada uno) y 7 niveles de estacionamiento con 12,500 cajones, emplea 13,000 personas en temporada alta. El clima en su interior se mantiene a 21° C, no importando si afuera hay nevadas. Ofrece 300 eventos especiales al año: desfiles de modas, presentaciones de artistas, representaciones teatrales, *performances* y conciertos. Es, realmente, una ciudad en sí misma. Genera una actividad económica cercana a los 1,700 millones de dólares al año. (Equivalente a un mes de exportaciones de todo México). 30 hoteles ofrecen servicio de transporte directo al centro comercial, pues 40% de sus visitantes son turistas extranjeros.

Y a pesar de tanta magnificencia, no es el mayor *Mall* del mundo. Al momento de escribir estas líneas, tal reconocimiento corresponde al *West Edmonton Mall*, ubicado en la Provincia de Alberta, en Canadá. Esta pequeña 'ciudad comercial' cubre un área equivalente a 48 manzanas de una ciudad, (pues mide 750 metros de largo por 450 metros de ancho en sus puntos más extremos; esto sin contar el estacionamiento, que amplía su superficie a un área de un kilómetro de largo y 600 metros de ancho) con más de 800 tiendas y servicios, 100 restaurantes y 9 parques de diversiones y atracciones -incluyendo el parque de diversiones *Galaxyland*, una réplica de una carabela de Colón que flota en un pequeño lago interior-. Cuenta con 21 salas de cine de dos cadenas distintas. Tiene una pista de patinaje sobre hielo que es sitio de entrenamiento de un equipo de la liga profesional de hockey de Canadá. Cuenta con un hotel directamente en el centro comercial, otro contiguo y tres áreas de campamentos a menos de 15 minutos de distancia. Es, en resumen, toda una experiencia de compras, cultura y diversión.

Hacia el futuro de los centros comerciales, podemos ver una tendencia muy interesante: Jorge Vergara, empresario de Guadalajara, dueño de la empresa de ventas multinivel *Omnilife* y del club de fútbol *Guadalajara* ("Chivas Locas" o "Rebaño Sagrado", según la voz de detractor o del aficionado) pretende crear un nuevo estadio de fútbol, que tenga alrededor del coso un centro comercial, ambos simulando un volcán, con áreas verdes en todo su exterior. Así, los días que haya partido la familia puede unir todas las diversiones: deporte, compras, comida, paseo en el campo y demás... en un mismo lugar. La idea es arriesgada, pero este empresario -un verdadero tiburón mexicano- ha mostrado que es el camino para innovar, como cuando retiró toda la publicidad del uniforme de su equipo y, por el contrario, lo transformó en una marca. Hoy, vende chiva-cola y chiva-chela en los estadios, y tiene equipos con el mismo nombre en la liga mayor

de Estados Unidos, en Perú, y busca expandirse a otros países. Aunque ya aceptó de vuelta la publicidad en el uniforme, pero en menor cantidad que otros clubes.

15.2.6 La bodega u outlet

En fechas relativamente recientes, se creó un nuevo formato: la tienda tipo bodega u *outlet*. Este formato sacrifica presencia en tienda (suelen ser instalaciones más pequeñas y con acabados más toscos) a cambio de bajar los precios. Suele ser la opción más barata, aunque su mercancía suele estar integrada por saldos y discontinuados: mercancía defectuosa como para ponerla en otros formatos, o de temporadas anteriores en lo que a moda se refiere.

Si bien el ahorro puede llegar a justificarse, la falta de surtido y variedad hacen que comprar en estas opciones sea una alternativa para quien de verdad prefiere ahorrar por sobre otros atributos de las compras.

Aunque originalmente estas bodegas empezaron a surgir en la zona centro o a las afueras de las ciudades, este formato está adquiriendo cada vez mayor vigencia en otros puntos en la medida en que los consumidores buscan comprar de manera más inteligente para hacer rendir su dinero.

En particular, las cadenas de autoservicios establecieron el formato de bodega para atender mercados de bajos ingresos: con pasillos más angostos, los inventarios a la vista (en lugar de en una bodega aparte) y ofreciendo productos con menor vida de anaquel en algunos casos (en términos no técnicos: producto que no se vendió en otra tienda y tiene una fecha de caducidad muy cercana en su empaque, y sin embargo es apta para el consumo). Comprando en una bodega se pueden generar ahorros adicionales de hasta un 10% respecto a una tienda de la misma cadena en otro formato, a cambio de sufrir algunas incomodidades y molestias adicionales.

15.2.7 Otros formatos

Ciertamente, hay muchos más formatos de tiendas que no detallamos. Entre ellos destacan los siguientes:

Los Clubes de Precios. Son un formato que llegó a principios de la década de 1990. Estas tiendas que venden mayoreo, medio mayoreo y menudeo (en paquetes grandes o de volumen) llegaron al gusto de la clase media. Tiendas de membresía, como *Sam's Club* y *COTSCO* ofrecen un ahorro a quien compre paquetes grandes. Con importaciones exclusivas y ocasionales. Requieren comprar en volumen, lo que puede diluir el ahorro con las molestias de transporte y almacenaje. Unas por otras, pues.

Clusters comerciales. Son pequeñas tiendas independientes y especializadas que se agrupan en una misma calle o zona. Así, en el centro de la ciudad de México hay cerca de 60 tiendas de material eléctrico en la calle Victoria; de material de plomería en Artículo 123; de equipos de cómputo y electrónicos en República del Salvador; e incluso Joyerías en Madero y Palma. No son las únicas: fuera del primer cuadro, la avenida Rivera de San Cosme tiene una fuerte concentración de farmacias y zapaterías; la avenida División del Norte se especializa en tiendas de azulejo y muebles de baño. En Avenida Universidad es posible encontrar casi todas las marcas automotrices en menos de cinco manzanas: *Chrysler, Dodge, Fiat, Ford, General Motors, Honda, Jeep, Lincoln, Mercury, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Pontiac y Volkswagen* tienen puntos de venta en esa avenida, algunos contiguos puerta con puerta; y no muy distantes hay tiendas de *Audi, Land Rover, MG, SAAB, SEAT, y Volvo*. Es decir, operan como si fueran "centros comerciales con calle

exterior”. De hecho, la avenida Presidente Mazaryk es un ‘cluster’ de boutiques de súper lujo.

Tiendas departamentales. En México son una tradición más que centenaria, almacenes como *El Palacio de Hierro*, *Liverpool* (originalmente *Al Puerto de Liverpool*) y la cadena *Sanborns* son tiendas departamentales con raíces en el centro de la ciudad. Posteriormente se incorporaron *SEARS* y derivaron a otras tiendas, como *Fábricas de Francia* (filial de Liverpool) y *Palacio Outlet*. En ellas, se pueden encontrar bajo un mismo techo y una misma marca servicios de mueblerías, tiendas de ropa y boutiques, tiendas de electrodomésticos, discos, libros, óptica, regalos, restaurantes, e incluso servicios bancarios y de agencia de viajes, entre otros. Con formatos ligeramente diferentes y públicos distintos, destaca que no sólo han creado marcas que, rebasando los 100 años, siguen vigentes en el gusto del público y sino que han sido ejes comerciales de importantes grupos industriales y de servicios.

Tiendas de Barrio. Pequeñas tiendas, típicamente de abarrotes, atendidos por sus dueños y acaso un par de dependientes de ayuda, suelen ofrecer los productos de primera necesidad y algunos de consumo conspicuo: jabones y latería, así como refrescos y frituras están abundantemente distribuidos por todo el país. No es de sorprender que las principales industrias de alimentos, como *Panificación Bimbo* o *Coca-Cola* tengan un sistema de logística que les permite abastecer a las más de 400,000 tienditas de barrio en el país, con al menos dos visitas por semana. Al inicio del gobierno del presidente Fox se manejó la idea de asociarse con ellos para poder llevar servicios de salud a las comunidades más dispersas, pero una oposición política frenó tal idea (que el doctor del seguro social llegara a pueblos apartados en el camión de la *Coca-Cola* no sonaba muy correcto... aunque era una buena idea.).

Tiendas de Conveniencia. Estas son la evolución de la tiendita de barrio, ofrece el mismo tipo de productos, más periódicos y revistas, comida preparada empaquetada (sándwiches, burritos, hot-dogs) cerveza y licores, y bebidas calientes, en un conveniente formato que se mantiene abierto 24 horas al día. A cambio, sus precios son ligeramente superiores a sus competidoras. Propiedad de diversas cadenas, es un formato en crecimiento.

Venta directa. A través de distribuidores contratados o de vendedores multinivel, hay cadenas que ofrecen casa por casa o en pequeñas reuniones sus productos. Marcas emblemáticas del formato –como *Avon Cosmetics*, *Mary Kay*, *Tupperware*, *Herbalife*, *Amway* o la mexicana *Omnilife*– son una fuente de ingresos adicionales para muchas amas de casa.

Ambulantaje. Por último, pero no al final, los vendedores ambulantes que instalan pequeños puestos aquí y allá son el formato de más alto crecimiento en la ciudad y en el país. Con una oferta relativamente limitada, tiendas de operación individual y control gremial por un líder fuerte, ofrecen desde artículos al menudeo hasta mercancía robada, pirata y de contrabando, lo que paradójicamente lo hace una oferta muy popular y ante la cual poca acción toman las autoridades: es muy barato (e incluso aporta votos).

15.3 ¿Cómo comprar?

Aunque el lugar y el tipo de compra son algo muy personal, he aquí algunas recomendaciones genéricas y útiles para todos:

Primeramente, una compra al contado puede hacer que negocies un descuento o un trato preferente. Es cierto que en pequeños negocios individuales (tianguis, mercados y tiendas de barrio) no hay muchas más alternativas para pagar; pero en otros formatos puede haber descuentos adicionales por el pago en efectivo, con reducciones importantes de precio o de tiempo de entrega.

Por otra parte, el pago de contado puede resultar ser ‘más caro’ que opciones de pago diferido, principalmente porque pierdes las oportunidades que te ofrece tener el total del dinero en la mano para otras transacciones y la opción de ganar intereses sobre tu efectivo durante el tiempo adicional que lo mantengas en la mano.

La compra a crédito puede ser directamente con créditos comerciales, emitidos por las propias tiendas, o por tarjetas de crédito bancarias. Con un crecimiento basado en la facilidad de uso y la conveniencia para el emisor de ésta de usar el buró de crédito como una amenaza que deteriore la vida de quien incumpla (deja de pagar y nadie te dará crédito, no sólo el emisor fallido) han contribuido al desarrollo del mercado.

Dos frases se asocian fuertemente con ellos: “meses sin intereses” y “abonos chiquitos”. En el primer caso, se permite comprar un bien o servicio hoy, recibir el total del cargo hoy, y dividirlo en varios pagos mensuales sin cargo para el comprador. Esto puede asumirse así o bien, decir que evivalentemente hay un descuento por pago en efectivo (típicamente, del 10 al 15%) que NO se otorga a quien pague con tarjeta y que equivale a los intereses, o incluso que la tienda paga los intereses. Lo que debes saber al respecto es que tu línea de crédito se bloquea por el total de la compra durante los seis meses (o el plazo concedido), y se va liberando conforme pagas. No se trata de una línea de crédito adicional, sino de un estímulo para usar la ya existente.

Por lo que respecta a los “abonos chiquitos”, son promociones, principalmente de cadenas de mueblerías o ropa. Las más célebres en este formato son las tiendas vinculadas al grupo empresarial *Salinas*, dueños de *TV Azteca* –dónde se anuncian– como *Elektra* o *Salinas y Rocha*. La principal ventaja es que ofrecen crédito a la población que no tiene acceso a otros canales, con enganches bajísimos y pagos pequeños, aunque semanales. Así, el cliente observa que puede pagar el abono y obtener su bien, sin percatarse que al cabo de tres o cuatro años habrá pagado hasta el doble del precio del mismo bien liquidado de contado. Claro que esto se compensa con la posibilidad de recibir un crédito que nadie más ofrece, y que efectivamente cuidarán para evitar quedar vetados de por vida.

En ambos casos así como en otros más, la mejor recomendación es hacer bien las cuentas antes de contratar un crédito o de aceptar una promoción determinada, y evaluar si no hay mejores opciones. Cuida bien tus técnicas de compra; enlista claramente los artículos que sí necesitas –particularmente al ir al supermercado– y no te dejes llevar por compras de impulso. Compara precios y calidad con frecuencia. Prueba de vez en cuando algún producto nuevo o más barato que el que habitualmente compras. Adminístrate bien al comprar, decide qué necesitas que puedas comprar hoy y qué puede esperar o requiere un ahorro. Busca y evalúa las opciones que te dan las mismas tiendas: algunas permiten usar un sistema de apartado, en que vas pagando sin intereses y recibes la mercancía después; otros tienen entrega inmediata, aunque cargan un interés. Evalúa muy bien tus opciones.

Debes tener particular cuidado con las ‘ofertas’. Procura verificar, sin que te quite mucho tiempo, si una oferta es cierta o no. Si el descuento tiene alguna causa real o si no es descuento sino que “es cuento”. Alguna vez vino a verme un vendedor que traía una

enciclopedia con una lista de precios, en mi opinión, muy alta. Tras una serie de regateos, me encontré que el precio podía bajar hasta el 33% del precio original, sin que el vendedor perdiera. Y, para colmo, me encontré que la mercancía estaba obsoleta, puesto que había una versión nueva, mejorada... y aún más económica que el último precio que me dio. Si hubiera dado el sí de inmediato... hubiera perdido casi el 80% de mi dinero, y aún estaría pagando los regalos de navidad de hace dos años.

Recuerda también que debes comparar varias cosas a la vez: no sólo el precio, sino la calidad y la satisfacción a tu necesidad concreta. Alguna vez compré algo que era más barato que su competidor, y descubrí que una falla en el empaque me hizo perder más de la mitad de la compra, puesto que se abría con el manejo y, consecuentemente, se desperdiciaba. Perdí por un mal empaque. Y, por favor, por favor, por favor, no me pidas que entre en detalles de aquel papel higiénico que parecía una verdadera ganga... hasta que lo tenías que usar. Imagínatelo, ya que de eso yo ya no te cuento nada.

15.4 La información es la clave

En este mercado, como en los de inversión que hemos analizado, la información es la clave. Decide que quieres comprar –y qué necesidad esperas resolver con ello-. Después, compara las opciones que el mercado te ofrece, y con aquellas que tu mismo quisieras proponer. Analiza bien lo que quieres comprar. No es difícil encontrarte a alguien que te diga que tu compra más reciente era una ganga, porque él vio el mismo artículo en otro lugar mucho más caro, y que el mismo día otra persona diga que te estafaron, porque ella lo encontró en mucho menos de lo que tú pagaste por él. Por ello, la mejor guía para una compra segura es la información.

La Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) suele hacer estudios comparativos de la calidad de productos de consumo masivo, así como seguimientos de precios. Ambos están, con sus diferencias, disponibles en Internet o en su publicación periódica, la *Revista del Consumidor*. No es el único recurso, pero sin duda la mejor ayuda, pues es imparcial.

Por supuesto que el Internet puede ayudarte a tener una referencia general y clara del producto en cuestión. Esto es, saber qué tanta presencia tiene un artículo en el mercado, cuántas quejas hay en su contra, y cuál es su precio justo – o al menos, el que pagan en otros países.

De cualquier modo, una decisión de compra más informada es mucho mejor. Ahora, la dificultad radica en cuanto tiempo y dinero quieras dedicar para tomar tus decisiones. Es cierto que comprar un coche puede tomar meses de estudio –para, al final, comprar el que querías originalmente-. Pero adquirir una lata de frijoles podrá resolverse con leer la etiqueta de un par de opciones comparadas.

Algunos consejos de disciplina: no gastes lo que no tienes. La tarjeta de crédito te permite ‘acercar’ tus planes futuros, al dar la opción de tener **hoy** algo que podrías tener mañana. Pero eso cuesta. Así que no gastes más de lo que tienes. Calcula tus “abonos chiquitos” aunque pagues de otro modo. Verás que tan caro es el sobrepago del crédito.

No compres cosas inútiles. Sí, darse un gusto de vez en cuando no está mal, pero... no debes satisfacer todos los gustos al mismo tiempo. Vaya, ni siquiera debes satisfacerlos todos. Habrá cosas que te hagan daño o te hagan sentir infeliz; céntrate en las que no lo hagan. Piensa tus compras antes de hacerlas.

Mídate con tus gastos. Recuerda que muchos gastos chiquitos, juntos, hacen uno grande. Poco dinero gastado cada vez puede llevarte a perder millones a lo largo de la vida. Cuida tus excesos. Como dice un viejo refrán “cuida los centavos, que los pesos se cuidan solos”. Yo prefiero pensar en “cuidar de mí, de los centavos y de los pesos; que los demás se cuidan solos”. Y, por supuesto, preocuparme por los demás: sin todos ellos juntos no hay mercado, y si no hay mercado, nos va peor.

Yo creo que una de las tantas tragedias de México es estar tan cerca de Estados Unidos. Así, muchas familias pueden viajar a aquel país, y copiar sus hábitos de consumo. Al final del día, muchos precios de productos son casi idénticos entre ambas naciones, pero con la diferencia de que los americanos ganan ocho veces más que nosotros. (Un dato técnico: el nivel de ingresos que en Estados Unidos puede ponerte bajo la línea de pobreza, en México basta para llevarte al 20% de la población rica del país; la gasolina y los dentífricos cuestan casi lo mismo en ambas naciones, no así el trabajo y el salario).

Comprar es un placer; disfrútalo. Satisface tus necesidades y disfruta de la experiencia. No te arrepientas de las compras que ya hiciste y mejor piensa las que vas a hacer. Calcula cuánto puedes gastar en determinado artículo, y luego busca la mejor forma para adquirirlo. La que te permita pagar menos y de la manera más cómoda para ti. Conócete a ti mismo, y a tus hábitos de consumo. Es posible que el sobreprecio por determinado artículo no te satisfaga igual que comprar otro de la misma calidad. Vaya, que las marcas sí cumplen una función. Sólo percátate de que los tiburones cuidan muy bien cada moneda que gastan, porque saben que es un potencial muy fuerte.

Cuando una ‘hormiga’ lleva una semilla a su hormiguero, piensa que tiene suerte pues podrá comer por sí misma todo el mes. Claro que no está sola y hay una colonia para compartirla y por tanto requiere de tantos miles de granos como hormigas existan. Pero cuando un ‘tiburón’ mira una semilla, está consiente que ahí está, encerrado, todo un bosque o un campo lleno, no se la come, sino que reconoce su potencial y por tanto la cuida, la atiende y la hace florecer. Compra, pues, pero inteligentemente.

16 Cada centavo cuenta

16.1 Útiles hábitos de hormigas.

Hemos hablado de las hormigas. Y no todo lo que hemos dicho es malo. Hay hábitos de las hormigas que no debemos ignorar, a pesar de las diferencias entre esa especie y la nuestra. Primero, no hay desperdicio perdonable. Segundo, la base del ahorro y el desarrollo de una buena comunidad inician en el orden. Y tercero, es necesario tener cuidado al desempeñar nuestro papel dentro de la comunidad.

Ahondando en estas ideas, no hay desperdicio perdonable. La base de la riqueza es el trabajo. Cada recurso que desperdiciamos deteriora el trabajo contenido en él. Si no se respeta el trabajo de los demás, no se aprende a respetar el propio trabajo.

El orden... cuando hay orden, se sabe que se tiene, cuanto se tiene, en dónde se tiene; cuando se va a necesitar más de determinado objeto, cuando y dónde se obtiene. Es necesario llevar un adecuado orden, particularmente en lo referente a nuestros inventarios e información. También conviene cuidar el balance: un exceso de orden puede ser asfixiante, y la falta de él, agobiante.

Cuidar nuestras pertenencias; es saberles dar un mantenimiento adecuado, es decir, lavarlos a tiempo y de manera adecuada, prevenir sus fallas; incluso, como recomendaba Gandhi, es necesario dejar descansar a las máquinas. De hecho, en su *Ashram* editaban un pequeño periódico; y una vez por semana, dejaban descansar el mimeógrafo y lo editaban planchando a mano las placas grabadas.

“Dejar de consumir” es ahorrar para algunos. “Cuidar lo que tienes es ahorrar”, para otros. Ambas nociones de ahorro son adecuadas, pero enfatizan puntos distintos. Para el primero, el ahorro se hace antes de gastar. Para otros, el ahorro se refiere a no volver a gastar en lo mismo. De cualquier forma, el ahorro así entendido tiene una contraparte: ganar más. Si ganaras más, podrías gastar más y mantener tu ahorro constante. No está mal, pero no es lo más adecuado.

Consumir implica destruir. Hay productos que se consumen y se destruyen sumamente rápido: una manzana, por ejemplo. Para que sirva de alimento, debes destrozarla, primero con un cuchillo o con los dientes, después con el estómago. Así, sus azúcares y vitaminas entrarán en tu sangre al llegar al intestino. Parte de la fibra cumplirá una función adicional al salir de tu cuerpo sin ser digerida. Al final del proceso, obtienes energía, vitaminas y minerales... Y algo que ya no será manzana. Ha sido destruida y consumida. Por supuesto, si no te la comes el mismo proceso de aprovechamiento de sus recursos ocurrirá en otra parte y para beneficio de alguien más: insectos o bacterias también la destruirán, al consumirla.

Cuando utilizas tu automóvil, también lo destruyes. Claro que el proceso es más lento: el desgaste de las llantas es tan gradual que tomará más de 50,000 kilómetros para empezar a notarse, y acaso el motor dará problemas en torno a los cien mil. Pero, a final

de cuentas, la manera de preservar el valor del vehículo es dejar de usarlo –sin llegar a pararlo totalmente, en cuyo caso se deteriorará por óxido–. Por eso, los autos de colección tienen mucho menos kilometraje que casi cualquier taxi que puedas abordar, y si están bien conservados, su valor será más alto.

En ese sentido, ahorrar es dejar de consumir. Pero hay que estar alertas: existen ahorros que implican otro tipo de destrucción del bien sin sentido, por ejemplo, al obsequiar la manzana a las bacterias antes de dársela a los hombres.

¿Y qué gano si me sacrifico y dejo de consumir? El premio al ahorro se denomina técnicamente ‘interés’. Es un beneficio que recibes a cambio del sacrificio, particularmente si les facilitas tu ahorro a otras personas. A mayor monto ahorrado, mayor interés puedes cobrar. Entre más tiempo dure el sacrificio, esto es, mayor plazo, mayor será el interés. Por supuesto que no todas las personas que reciben un ahorro prestado lo pagarán adecuadamente; existen distintos tipos de riesgos asociados a cada operación. Por ello, a mayor riesgo recibes más premio, en la forma de un interés más alto.

Existen dos finalidades para ese pago adicional: reponerte el poder de compra que estás cediendo hoy, en el futuro, y evitar que los aumentos de precios, esto es, la inflación, sea mayor que el interés que vas a cobrar. A la resta entre la tasa de interés nominal y la inflación se le denomina tasa de interés real. Cabe destacar que durante la década de 1980, en el caso mexicano llegaron a existir tasas de interés real negativas, porque con una inflación de 157% al año (en 1987) cobrar 120% de interés no bastaba para pagar los aumentos de precios. A pesar de ello, mi abuela estaba feliz porque cada año tenía más del doble de dinero ahorrado. Aunque no pudo ver claramente que incluso el doble de dinero no le alcanzaba para comprar las mismas cosas que antes.

Un gran secreto para hacer que el dinero crezca es el denominado “interés compuesto”. Es una regla muy sencilla: cada vez que te paguen el interés por el dinero que has prestado, reinvierte los intereses. Así, el dinero que te llegó por interés se vuelve capital, y el siguiente pago de interés será más alto que el que recién cobraste. A través del interés compuesto, la riqueza se acumula: pones dinero sobre el dinero que ya tenías. Con el tiempo, el crecimiento de tus recursos se acelera: cada vez los intereses son más grandes, y en algún momento los intereses reinvertidos duplicarán tu capital y luego lo empezarán a multiplicar cada vez más rápidamente.

De hecho, con la técnica del interés compuesto todos podemos ser millonarios, con tan solo ahorrar 30 pesos al día durante 30 años, a una tasa tan modesta como el 10% anual. Y aunque la cantidad efectivamente ahorrada sea de 328,500.00 pesos en ese lapso, el valor de esa inversión superará con creces el millón de pesos. (Cada peso ahorrado generará más de dos pesos de intereses). Es por ello que se afirma que, mediante el interés compuesto, constancia y tiempo generan millonarios.

Sin embargo, hay que entender dos ideas importantes: el interés que ganes se vuelve a invertir. No puedes sacar ni un peso. Un gran error es asumir que si retiras los intereses sin tocar el capital, estás ganando. Falso. Debes dejar un interés real positivo para que el capital crezca. Por otra parte, si en lugar de tener ahorro tienes deudas, este mecanismo es capaz de destruirte financieramente en lapsos muy cortos. Ten cuidado.

Si se trata de ahorrar en el momento del gasto, la mejor técnica es comparar los productos que piensas comprar. Si se trata de una lata de frijoles, tal vez la comparación conveniente es en el mismo pasillo del supermercado; si se trata de un automóvil,

requerirá más tiempo y dedicación, pero el ahorro que se puede obtener bien pagará el esfuerzo adicional.

Debemos tener la precaución, siempre que sea posible, de comparar antes de hacer la compra. Llevar una calculadora al supermercado puede ser buena idea, y obtener el costo comparable del mismo producto entre las distintas presentaciones y las distintas marcas es necesario. A mi me sigue sorprendiendo que una bolsa de 1 kilogramo de detergente no cueste la sexta parte del costo de la bolsa de 6 kilos, pues usa 5 bolsas adicionales –aunque más pequeñas- y requiere mayor trabajo de manejo. Pero si haces la cuenta en tu tienda y con tu detergente, observarás que llega a generarse un ahorro de hasta 40% comprando por volumen.

En contraste, en ocasiones, observo en los clubes de precios que el descuento que se supone se obtiene por la compra en volumen no amerita el pago correspondiente: solo el manejo y almacenaje en casa cuesta más que el ahorro en precio.

Hay dos cuestiones que debemos balancear al evaluar las porciones pequeñas como un ahorro: frecuencia y monto. Es cierto que la lata pequeña de chiles cuesta más de la mitad del siguiente tamaño (del doble), pero si consideras que el rico vinagre de los chiles se oxida o se seca en el refrigerador, y que el chile se fermenta a temperatura ambiente, lo más conveniente puede ser comprar porciones pequeñas y no desperdiciarlas, que la porción grande si tiras más de la mitad.

También ocurre que fracciones pequeñas pueden obligar a hacer compras más frecuentes: comprar un ‘cuartito’ de kilo de jamón obliga a dar cuatro vueltas más que si se compra el kilo completo; y si ves que el dependiente saca la misma pierna que la vez pasada en el mismo punto de corte, ya sabrás que eres tú el que va a comprar toda la pieza, pero el refrigerado lo paga el vendedor.

En realidad, el tamaño no es definitivo: es posible ahorrar en las presentaciones más grandes o en las más pequeñas, siempre y cuando conozcas tus hábitos, gustos y preferencias. Hoy día, tengo un *six pack* de cerveza en el armario que llegó a una fiesta sin ser invitado; pero como no era de la marca de mi preferencia, sigue ahí acumulando tiempo de ‘añejamiento’. Y tal vez, cuando regrese el invitado que las trajo –acaso en el primer aniversario de la aparición de las cervezas– es posible que se sorprenda de volver a verlas... e incluso las festeje de más (“¡Me conseguiste mi marca favorita!” dirá). Pero para mí, sólo son una lata más en la alacena.

El ahorro en el hogar bien puede empezar en la ‘pepena’ hogareña. Esto es, separar adecuadamente en casa vidrios, metales, papeles, cartones, periódicos y desechos orgánicos, cada uno por separado, peculiar cuidado requieren los envases de lácteos, que hay que enjuagarlos antes de desecharlos. Un adecuado proceso de separación de residuos puede, por un lado, disminuir la basura que se genera en casa, y por el otro, proveer de un poco de recursos adicionales a la manutención de la casa. Sin embargo, una recomendación más: poder hacer una adecuada separación y venta de los desechos de la familia requiere siempre tenerlos limpios y en orden. Un empaque o envase usado se vuelve basura en cuanto se ensucia, y el papel pierde valor cuando se mezcla entre distintos tipos y variedades.

Cabe destacar que en casa, la venta del cartón, papel y periódico viejo aporta casi el 50% de la suscripción del periódico para el siguiente año. No creo que sea muy diferente si lo haces bien, manteniendo el papel seco y fresco y vendiéndolo con la

suficiente frecuencia como para hacer costeable el viaje, y no tan distante que la tarea de mover tanto papel al mismo tiempo, sólo Sansón la pudiera hacer.

Aunque solemos entender el ahorro en gastar menos o en recuperar recursos de los envases utilizados, el verdadero ahorro se torna significativo cuando ocurre en servicios o tiempo. Un célebre Secretario de Hacienda solía regañar a sus hijas por salir de una habitación sin apagar la luz, no importando si iban a tardar poco. Cuidar el agua, la electricidad, el teléfono, el gas y la gasolina son maneras adecuadas de ahorrar.

Pareciera que no, pero los desperdicios de estos recursos están asociados a nuestros malos hábitos de consumo: no importa que no se vea la tele, hay que dejarla prendida para que ‘haga compañía’, a pesar de que el radio ofrece el mismo servicio con menor costo. Dejar el refrigerador abierto mientras preparas la torta de la cena tampoco ayuda. El carro encendido mientras esperas, a menos de que la espera sea realmente breve (o que vayas a asaltar un banco), es otro sinsentido. Te pido que veas en qué otros gastos regulares de la casa se puede ahorrar al adoptar hábitos similares a los de las hormigas en cuanto al consumo se refiere.

16.2 Hábitos de formación de riqueza

Ahorrar inicia en la percepción que uno tenga. Si tu crees que el ahorro vale la pena, ahorrarás. Y la mejor manera de creer que es un sacrificio útil, radica en que puedas verlo de manera consciente. Así, conforme “percibes” tu ahorro conscientemente, estás diciendo a tu inconsciente que es una buena idea en la que ambas partes están comprometidas.

Existen maneras simples de hacer visible tu ahorro: uno es tener una alcancía. Las huchas, alcancías en forma de cochinito, son clásicas. Ver “engordar el marranito”, y sentir como se hace más pesado cada vez, es una manera consciente de percibir tu ahorro. Alternativamente, puedes tener una cuenta paralela o adicional a tu cuenta eje: en ella irás depositando una parte de tu ingreso, procurando que los medios de acceso a él –chequeras o tarjetas– no estén fácilmente disponibles para ti. Pero es importante que puedas ver como crece el saldo.

Creo que una cuenta adecuada para estos fines es la asociada a tu Sistema de Ahorro para el Retiro. Si eres trabajador asalariado, debes tener una cuenta de ahorro para el retiro. Esta te permite hacer aportaciones adicionales –que, por cierto, están exentas de impuestos hasta ciertos montos– con una peculiaridad: esa cuenta paga intereses reales, esto es, por encima de la inflación, y no te permite retirar el dinero a menos que estés retirado o desempleado por más de seis meses, o para completar el enganche de una casa propia. Así, puedes ver crecer tu ahorro sabiendo que no lo tocarás. ¿Recuerdas el interés compuesto? Tu cuenta de Afore lo utiliza. Así que es buena idea ahorrar más.

Otra forma de ahorrar, aunque no parezca obvia, es comprar cosas de calidad. La calidad vale. Y es cierto que puede tener un precio más alto que otros artículos, pero si está asociada a más duración y aguante, es posible que esté más que justificada. Considérala en tu próxima compra de artículos no perecederos.

Hace poco fui a una casa de una familia de abolengo. El abuelo de la última dueña de la casa ya era dueño del comedor y de algunos de los candiles. Se podían ver vajillas y copas de más de cien años. Las sillas habían cambiado su tapicería un par de veces en su centenaria vida, pero nada más. Se podía decir que estaba lista para una subasta de

antigüedades. Y, de repente, lo obvio me golpeó: una de las causas de la riqueza de esa familia, era que en cien años no habían comprado muebles o menaje de casa. Y, aunque eran viejas, sus piezas de mobiliario eran valiosas, pues eran antigüedades de calidad.

Cerca de la misma fecha, fui a casa de unos amigos. Vivían en una zona de la ciudad que fue boyante hace unos treinta y cinco años, cuando los papás de mis amigos compraron en el nuevo fraccionamiento. Y si bien la casa tenía los muebles originales – muy a la moda de la década de 1970– se veían como auténticos vejestorios. Nada servía ya, y mis amigos no consideraban conservar nada, en cuanto faltaran sus padres. Y aunque los muebles habían pasado más de 30 años en uso, no continuarían más. En resumen, eran basura vieja y no antigüedades. No tenían la calidad para preservarse en la familia.

Después de ver aquello, me decidí a comprar calidad siempre que me sea posible. Y a apreciar más la centenaria cava y bar que tenía mi abuelo en su casa.

La peor manera de comprar es aquella que se utiliza en las compras gubernamentales, definitivamente. El gobierno tiende a cometer tres errores al ir de compras: se apega a su plan inflexiblemente; busca siempre el menor precio, aunque esto implique sacrificar calidad, pues la calidad le parece irrelevante; además, primero define sus necesidades, y luego verá como las paga.

Aunque es posible hacer cambios, en general el gobierno tiende a comprar hoy lo mismo que compró ayer. Pero si la partida presupuestal dice ‘compra de escobas’, escobas se comprarán, a pesar de que se necesiten trapeadores. Y ¡ay de aquel funcionario que no agote su presupuesto de escobas, porque el próximo año se le dará menos! Así que más vale comprar todas las escobas autorizadas, aunque éstas no se necesiten y ya sea diciembre, el desperdicio será mejor que perder esos recursos para el próximo año. Y aunque sí se pueden hacer cambios de partidas presupuestales, estos son lentos y difíciles.

Una vez que se definió los alcances de la compra, se llama a una licitación pública o a una invitación restringida. Cualquiera de las dos se definirá al postor que pida menos por su artículo. En ocasiones, se respetan unos criterios técnicos mínimos; a veces, ni siquiera eso. De cualquier manera, al comprar lo más barato implícitamente se dice que la calidad no importa.

Por último, si la ley dice que hay que comprar seminarios de papiroflexia, se compran seminarios de papiroflexia, a pesar de que hacer barquitos o aviones de papel doblado sea irrelevante para las funciones del área contratante. Hoy, nuestra carta magna está llena de derechos que no pueden exigirse legalmente, por lo que sólo son buenos deseos. Y en la persecución de ellos, se gasta sin ton ni son... y sin alcanzarlos. Cabe destacar, como un ejemplo ilustrativo, que con un presupuesto cercano a los 20'000,000 de pesos para atención ciudadana, la Comisión de Derechos Humanos del D.F. generó apenas 168 recomendaciones en un año. En ese caso, mejor que le den \$120,000 a cada quejoso, y nos olvidamos de mantener un organismo relativamente caro – ¡aunque la defensa de los derechos humanos sea invaluable! Pero se determinó que era necesario contar con un organismo que cuidara la vigilancia de los derechos humanos y realizara campañas educativas, y he ahí el resultado. Sin contar, claro está, sus efectos políticos.

Es entendible la manera de operar del sector público. Son muchos recursos destinados a muchos fines y que pasan por demasiadas manos. Se requiere un sistema

de control para procurar que no existan desviaciones o malversación de fondos. Aunque eso provoque desperdicios o mermas apreciables. O que los faltantes se detecten con casi dos años de diferencia. Porque las auditorías realizadas durante este año no se hacen sobre el año previo, que todavía puede estarse integrando y calculando adecuadamente; sino sobre el año precedente, que supuestamente ya se documentó adecuadamente... ¡y se ha olvidado el detalle de la operación cotidiana en las mentes de todos los que intervinieron en él!

Sostengo que es posible reducir el desperdicio de recursos en el gasto público, si en lugar de seguir las frías y detalladas reglas burocráticas, se acude al mercado. Por ejemplo, si los proyectos de infraestructura urbana se financian con recursos del mercado de valores en lugar de con préstamos al gobierno. Así, miles y miles de ojos –los de los ahorradores– estudiarán con detalle la propuesta, buscando sus pros y sus contras, y dotándolas de dinero si están bien hechas. Eso, en lugar de dar miles de millones a un funcionario para que autorice una construcción barata y acaso innecesaria con cargo al erario... Y con margen para obtener una comisión injusta a cambio de su autorización. O bien, que se compre al mejor postor del mercado abierto, y no al mejor postor del mercado de licitaciones, siempre más restringido y oneroso por sus condiciones particulares y peculiaridades en su integración y operación.

16.3 Comprar con ideales.

No debes olvidar que los ahorros y las compras también pueden hacerse con los ideales en mente. Prefiero aquellas tiendas que atienden causas sociales, particularmente las del medio ambiente, y apoyan iniciativas del tercer sector mediante redondeos.

Existe una cadena mexicana de autoservicios, Gigante, que fue la primera que decidió ‘adoptar’ a los adultos de la tercera edad. Y lo hace de tres formas: por un lado, otorga un descuento del 5% sobre el total de la cuenta –incluyendo artículos con ofertas y descuentos– a quien presente antes del cobro su tarjeta de Adulto Mayor emitida por el Instituto Nacional de Adultos en Plenitud (INAPLEN, antes INSEN). Por otra parte, ha permitido que sean los ancianos que así lo requieran, empacadores voluntarios. Así, estos ayudan a guardar las compras en bolsas o incluso las llevan a la cajuela del automóvil, a cambio de algunas propinas. Y en tercer lugar, participa en campañas de redondeo. Obvio decir que no me acongoja que no sean el precio más bajo del mercado –aunque a menudo lo sean– o que tarde un poco más el empacado en cajas. La sensación de que incluso en el supermercado estás ayudando a otros y que hay causas justas que apoyas con cada compra, bien valen la molestia y te hacen sentir más que grande, gigante. Y no es de extrañar que cada semana se vea la tienda más y más llena, con una proporción importante de adultos mayores. Y lo veo con gusto, particularmente porque empiezan a vencer a cadenas extranjeras que parecen creer que el precio más bajo es el mejor argumento, y procuran el precio bajo... quebrando a sus proveedores, eventualmente perjudicando a los clientes y pagando el precio más bajo posible... incluso por el trabajo de sus eufemísticamente llamados ‘asociados’, esos pobres nuevos esclavos de la modernidad global.

Y si cada centavo cuenta para generar riqueza en el consumo, cuanto más cuenta para generar riqueza en el bienestar social. Una de mis técnicas favoritas es la del redondeo: los centavos faltantes para completar el peso se añaden a la cuenta del pagador, y se enteran, al final y todos juntos, a una causa social. Así, el donante no

siente que sea mucho, pero el monto acumulado es significativamente alto para el beneficiario.

En los donativos sociales, cada centavo cuenta. Te propongo que generes una alcancía –o una cuenta– de deseos no cumplidos. Cada vez que tengas antojo por un cigarro o un helado, en lugar de cumplirlo inmediatamente, deposítalo en tu alcancía. Un cine no visto, un refresco no tomado, un placer pospuesto o suspendido... todo debe ir a dar a la alcancía. Al final de un plazo suficientemente largo, un mes, tres o seis, o el que tú decidas, abres el cochinito de deseos no cumplidos. La mitad de ese monto lo donas a una causa afín a tus ideas y valores. Y con la otra mitad... ¡a darte un gusto sin límites y sin remordimientos! El ahorro así generado te permitirá darte un **gran** gusto, que por esporádico será mucho más valioso que los pequeños, al tiempo que te permite atender las necesidades de otras personas. Lo cual hace a tu gusto ‘doblemente gustoso’. Inténtalo a partir de hoy y... ¡nos vemos pronto en un crucero por el Caribe!

Aunque no parezca tan obvio, es posible tener un millonario al lado. Sin aspavientos. Sin aviones propios o relojes de marca. Manejando una carcachita. Un millonario que cuidó los centavos y generó un ahorro constante. Que utilizó el interés compuesto. Que compartió su riqueza. Que busca servir a los demás. Que entendió en qué consiste el gran juego de la riqueza. Y ese millonario puedes ser tú. Hoy más que nunca en la historia, cada persona tiene el potencial y las herramientas para desarrollar su capacidad de ser millonario. Lo primero, es dotar de sentido a la riqueza, preocupándose por los demás. Satisfacer las necesidades de los demás puede generar beneficios incalculables. Y eso es algo que tú puedes hacer. “Cuida los centavos y los pesos se cuidarán solos”, dice un viejo y conocido refrán. Yo te digo: cuida a los demás, a tus clientes y a tus prójimos, y la riqueza te buscará de manera natural. Y así descubrirás que ésta no está asociada a un determinado saldo en el banco. Tener suficiente dinero evita que el dinero se vuelva un problema. Y suficiente es ni tan poco que te preocupe el mañana, y ni tanto que te preocupe el mañana y el pasado mañana. Compartir con los demás, vivir el aquí y el ahora, y desear menos cosas son factores que pueden eliminar el estrés y generarte esa sensación de plenitud. Y entonces serás rico, sin importar que tu riqueza sea monetaria o material.

17 El manejo de tu crédito

17.1 Qué es el crédito.

Crédito es la autorización que recibes para gastar el dinero de otras personas. Es una medida de la confianza que mereces – o que se percibe que mereces. Te da la capacidad de resolver problemas de hoy o de adelantar tus deseos a cambio de tener menos recursos para el mañana. Puede ser una gran palanca de crecimiento o un gran problema, depende cómo lo manejes. Incluso, la palabra ‘crédito’ se parece a la palabra ‘cerdito’, tal vez porque los ahorros suelen guardarse en alcancías con la forma de ese animal, o porque termina haciéndote el ‘puerquito’ de otra persona, en constante engorda y listo para ir al matadero.

Obtener crédito es tener credibilidad, es convencer a alguien más que te de su dinero. Tu benefactor debe creer que vas a hacer un uso sabio y conveniente de sus recursos, de manera que puedas devolvérselos en el futuro.

Al utilizar el dinero de otros estás en posibilidad de lograr hoy cosas que te tomarían más tiempo o que serían increíbles. Bien llevado, el crédito te puede permitir obtener tu propia autonomía financiera. O elevar tu calidad de vida. Mal llevado, éste te complicará de sobremanera tu planeación financiera y tu desempeño de cada día en este tipo de temas.

El dinero de otras personas que recibes vale más mañana de lo que vale hoy, por eso quedas comprometido a devolverlo con un interés, esto es, con un premio por el sacrificio en que incurrió quien te lo prestó originalmente.

Crédito también es creer. Por un lado, que quien lo otorga crea en quien lo va a recibir, en el uso que le va a dar y en la capacidad de pagar. Por el otro, que quien lo recibe crea en el proyecto en que lo va a usar, en que disfrutará usándolo y que estará en condiciones de pagar lo que se le ha prestado. Por ello, afirmo que el crédito es creer en ti. Primero y ante todo, es que tú creas en ti. Quien no toma un crédito, lo hace porque o no cree que le merezca o porque duda de su capacidad de pago. Y en cualquiera de los dos casos, tiene razón. Si no cree poderlo pagar, que no lo tome. Y si no se cree digno de recibir un crédito, seguramente no lo será.

No quiero que me malinterpretes considerando que la cantidad de dinero de una persona es una buena señal de su valor como individuo, como miembro de una familia o de una sociedad. Es cierto que el dinero es un parámetro de medición del éxito en nuestra sociedad. Una persona con mucho dinero suele considerarse exitosa, a pesar de que lo obtenga de formas no lícitas o inconvenientes. Pero su valor no está vinculado al monto que tenga o que deba, sino al hecho de que no defraude su crédito, esto es, su confianza en si mismo y la confianza que recibe de los demás.

Suele decirse que construir un crédito toma tiempo, a veces años, pero perderlo es cuestión de un instante. Una mala experiencia crediticia puede hacer que no se nos

vuelva a prestar, o peor aún, hacernos pensar que el crédito es una criatura tan peligrosa que más vale alejarse de ella lo más posible. Y por esto se pierden así muchos beneficios potenciales para el individuo y para la sociedad. Por ello vale mucho no defraudar tu crédito, porque terminará deteriorando tu propia imagen y la que tienen los demás de ti.

Las distintas etapas de la vida generan diversas actitudes ante el crédito. Podemos decir que en general el joven es gastador, el adulto ahorrador y el anciano cuidadoso. El joven quiere llenarse de experiencias e iniciar proyectos. Quiere comprar su primer carro, su propia casa, irse de viaje y de fiesta. Y para todo ello, el crédito es la herramienta adecuada para adelantar los sueños. En suma, el joven no sólo tiene muchos deseos y una cierta incapacidad para jerarquizarlos, sino que todo lo que quiere lo quiere para **ya**. O bien, quiere una gran boda, aunque le tome mucho tiempo pagarla. En resumen, el joven suele contratar deuda, y por lo general en altos niveles. Por otra parte, la poca experiencia laboral y el bajo sueldo que suele acompañar a esos años hacen que el crédito sea fácil de obtener, pero en montos relativamente pequeños. Sin embargo, un buen manejo a la larga hará subir su calificación crediticia y, consecuentemente, los fondos disponibles.

Para el joven adulto, casado y con hijos, el ahorro es la actitud a seguir. Prefiere separar recursos para pagar los gastos de los hijos –particularmente la universidad-, adquirir una casa con créditos de largo plazo y usar las tarjetas para administrar su gasto.

En contraste, una persona de la tercera edad debe hacer un balance en cada operación: no debe ahorrar mucho, porque no sabe en qué momento dejará de gastar por haber muerto; pero no debe gastar todo, porque no sabe cuándo concluirá su vida. En resumen, debe hacer un buen balance entre gastar y ahorrar. Por lo general, no pide créditos - y no es de sorprenderse que cuando lo hace, se le exija renunciar a los seguros y se le solicite un obligado solidario, a pesar de haber tenido un excelente historial crediticio toda su vida.

El uso adecuado del crédito está sujeto a una regla básica: no te confíes en su uso, no abuses de él; ya que no tienes garantías ilimitadas, por lo que tarde o temprano llegarás a su límite, y nada te garantiza, aún pagando puntualmente, que te llegue más.

El crédito es como un arma cargada: si bien puede ayudarte a lograr tus objetivos –como un rifle sirve para cazar animales y darte sustento-, también puede servirte para presumir –hemos visto esas armas con mangos de oro, plata y diamantes-. Sin embargo, un mal manejo puede dañarte más de lo que este te beneficiaría –recuerda las historias de muertos en accidentes con armas de fuego.

Para quienes vivimos las crisis recurrentes del pasado, sabemos que estamos sujetos a bruscas variaciones de las tasas de interés que cualquier planeación para un crédito podía destruirse en cuestión de horas. Es necesario tener un buen manejo del crédito para garantizar que nos acompañe mucho, mucho tiempo y nos ayude a lograr las metas.

Existen distintos tipos de crédito, pero todos tienen una serie de principios de sentido común para su uso: pide poco, gástalo en lo necesario, paga a tiempo, paga más del mínimo y paga rápido. Muchos veremos que, con el crédito más abundante, que suele ser el de las tarjetas de crédito, no cumplimos ni la mitad de estos principios. Eso hace que el manejo de la tarjeta sea de particular interés y cuidado.

17.2 Tipos de crédito a tu alcance.

El crédito más fácil de obtener y más abundante es la tarjeta de crédito. Inventado en Estados Unidos en la década de 1950 –por *The Dinner's Club*, después de que un comensal no podía pagar la cuenta por falta de efectivo suficiente en ese momento- y llegada a nuestro país a finales de la década posterior, permite al portador de una tarjeta plastificada con números grabados, espacio para la firma del portador y ahora con una banda magnética o chip de identificación, utilizar una cuenta de crédito corriente en tiendas de la más variada índole. En cada una de ellas se firma un pagaré, que ampara la disposición de los recursos asignados a la línea de crédito. Un día del mes se efectúa el corte de la tarjeta, lo que implica que se recapitulan las transacciones efectuadas en el mes anterior, y se envía un estado de cuenta al cliente. Este tiene habitualmente 15 días desde el corte para efectuar el pago de su saldo o de la porción de este que determine, siempre condicionada a un mínimo. En caso de no liquidar el total, paga un interés sobre el saldo promedio del mes. Si paga cada mes el total, únicamente tiene que cubrir una cuota anual por el uso del crédito. Si no cumple el pago mínimo antes de la fecha de corte, está sujeto a que se suspenda el uso de su crédito o se cancele por anticipado.

Aunque esto describe el funcionamiento en general, hay grandes variaciones entre los productos de las distintas marcas: existen los que no cobran cuota anual, permiten diferir compras a plazos sin intereses, ofrecen una variedad de seguros para bienes o servicios adquiridos con la tarjeta, e incluso las que ofrecen pagar en caso de fraude, robo o extravío de la tarjeta.

El riesgo principal del uso de este tipo de crédito radica en que pueden hacerse copias ilegales de los plásticos –‘clonación’-, cargos duplicados en un mismo establecimiento –fraude-, que al no cubrirse el mínimo se cobren comisiones por sobregiro sin previo aviso, y el más grave para la operación cotidiana, que se eleve el límite de crédito sin aviso al tenedor de la tarjeta acostumbrado a ‘firmar hasta toparla’. En adición, hay que destacar que suele ser el crédito más caro, llegando a tasas de hasta un 60% al año para quien no pague a tiempo pero no caiga en mora definitiva.

Una variante de las tarjetas de crédito es el llamado crédito comercial. La principal diferencia es que su alcance es más limitado, puesto que sólo puede ejercerse en la tienda o con el proveedor que lo otorga. Otra diferencia es que suele tener acceso a promociones y productos especiales para los dueños de este tipo de crédito, como puntos, meses sin intereses en las compras, e incluso regalos y sorpresas de aniversario o por su cumpleaños.

Típicamente limitadas a las tiendas de determinada cadena, este tipo de tarjetas están ingresando a otro tipo de modalidades y convenios: por ejemplo, aquellas tarjetas que ofrecen descuentos en compras en cadenas filiales, pero independientes, del emisor original del plástico.

Sus principales riesgos radican en las comisiones por incumplimiento de pagos, que suelen ser más altas, y que el hecho de que se puedan utilizar y pagar sólo en los establecimientos de la cadena obligan a visitarlo al menos una vez al mes... Induciendo así más compras con una tarjeta recién liquidada.

Un nivel de crédito más sofisticado es el préstamo personal bancario. Si bien cada institución le da un nombre propio, afín a su imagen institucional, y distintas condiciones para su contratación o uso, todos los productos de las instituciones cumplen una serie de elementos comunes. Básicamente, se entrega al cliente mediante el previo

pago de una comisión por apertura – la cual puede descontarse del monto entregado, o bien cobrarse en el primer pago. Se otorga sin una garantía expresa, sino únicamente con el antecedente del manejo de otro tipo de créditos, típicamente la tarjeta u otros créditos con fin específico. Los montos se depositan en una cuenta radicada en la misma institución, de donde el acreditado puede disponer de ellos. Además, su gran flexibilidad es una ventaja importante.

El beneficio es que su monto suele ser mayor que aquel que ampara una tarjeta de crédito – aunque a menudo se vincule a ella. Los requisitos para su obtención son muy fáciles, particularmente si se tiene un buen historial crediticio. Su uso es libre, por lo que el acreditado tiene libertad para el uso de su crédito. En general, no pide más garantía que el buen desempeño histórico del solicitante.

Por otra parte, el riesgo suele estar escondido en las formas de los contratos: algunos sancionan los pagos anticipados, otros cobran intereses sobre saldos insolutos o, peor aún, capitalizando los intereses. Es muy importante tener especial cuidado de hacer un manejo impecable del crédito, porque la falta de garantía física puede dañar severamente el historial crediticio en caso de incumplimiento.

El préstamo hipotecario es otra categoría de crédito ampliamente conocida, aunque no muy fácil de acceder. En ella, la persona recibe un monto sustancial de recursos, amparados por un bien raíz, y típicamente se pagan con una tasa baja a lo largo de muchos años. Los recursos están limitados para la compra, mejora o construcción de un bien inmueble: casas, terrenos, edificios o instalaciones comerciales. Es importante que este crédito tenga una garantía física, algo que no se pueda mover y que garantice su pago.

El beneficio es, definitivamente, que facilita la adquisición de bienes inmuebles a las personas que no tenemos la liquidez para comprar de contado. Suele ser un crédito con tasas muy bajas, puesto que está totalmente garantizado con un bien inmueble, y se puede encontrar en niveles a partir de 10% al año. A pesar de ello, con los plazos tan largos incluso una tasa baja puede hacer que al final se pague el inmueble tres o cuatro veces respecto a su valor de compra original – aunque se espera que haya acumulado valor a lo largo del tiempo como para compensar esa revaluación tan drástica.

El principal riesgo radica en que, en caso de incumplimiento continuo o disperso de un cierto número de pagos, el bien en cuestión puede pasar a ser propiedad del banco, sin que necesariamente este reconozca los montos ya pagados. Dejar de pagar cerca del final del crédito puede generar la pérdida total del bien raíz que garantiza el pago.

Definitivamente, el tipo de crédito más ampliamente utilizado por la población mexicana, es el préstamo prendario. En él, la persona entrega algún tipo de bien de cierto valor a quien le presta, y este conserva el bien en garantía del pago. Cuando se cubren los intereses y el capital a tiempo, la prenda se recupera. En caso contrario, la prenda se pierde y el prestamista procede a su venta, en tiendas o a través de subasta. Esto, puesto en términos más sencillos, es lo que hacen los montepíos, el más conocido, el Nacional Monte de Piedad, fundado en el siglo XVIII por don Pedro Romero de Terreros, y que es hoy una de las instituciones privadas más antiguas que siguen operando en el mercado financiero nacional.

La gran ventaja es que hace préstamos por montos pequeños a personas que carecen de garantías grandes: una lavadora, unas joyas pequeñas, la cámara fotográfica, una televisión o una computadora son buenas garantías para un préstamo prendario.

Aunque no sea de extrañar que en las almonedas se pueden encontrar instrumentos musicales, chamarras de piel y porcelanas finas, relojes, anillos de graduación y otro tipo de prendas y joyas a la venta.

La desventaja es que es un crédito relativamente caro (con tasas de alrededor del 4% al mes, o 48% anual), que puede despojar a una familia pobre de sus escasos objetos de valor, y que permite con relativa facilidad ‘blanquear’ objetos robados: estos se llevan a empeñar por los ladrones y dejan que se pierdan; reciben dinero ‘limpio’ y el bien se vende con factura del montepío, por lo que su origen ilícito puede quedar encubierto.

Es posible obtener préstamos con otro tipo de garantías: el más socorrido es el crédito automotriz. En este, se presta a una persona para la adquisición de un automóvil nuevo o de pocos años de uso. Como garantía, se entrega la factura del vehículo endosada y se contrata un seguro a favor de quien da el préstamo, de manera que si no se paga a tiempo el prestamista puede disponer de esa propiedad o, en su caso, cobra ante su destrucción o robo. También hay préstamos con garantías quirografarias, término técnico que representa “con el poder de su firma”, esto es, a personas que firman pagarés, cheques u otros documentos cobrables a su presentación, y con ello establecen la garantía solicitada. El punto débil es que se requiere un conocimiento muy amplio de parte del banco para emitir un crédito de ese estilo.

Sin embargo, otro sistema de crédito ampliamente difundido consiste en los prestamistas o usureros de barrio: personas que prestan ‘a la palabra’ a sus vecinos o conocidos, sabedores de que la garantía más importante para su cobro es la presión social o familiar sobre el prestatario (persona que recibe el dinero). Sus tasas suelen ser mucho más altas que las de los sistemas formales, pero sus requisitos acostumbra ser más bajos, típicamente basta el conocimiento de la persona que recibe el préstamo y, en su caso, que firme unos ‘pagarés’.

Como se puede ver, hay una gran variedad de créditos y distintas maneras de acceder a ellos, aunque parece que hay una paradoja: para recibir crédito fácilmente, es conveniente no necesitarlo. O como decía Mark Twain: “Un banquero es alguien que, por una cuota, te facilita una sombrilla en un día soleado, y te la quita tan pronto empieza a llover”. Acaso se refería a que es difícil conseguir un buen crédito a tasas bajas, precisamente cuando más lo necesitas.

17.3 Uso adecuado del crédito

Una vez que obtengas un crédito, hay que seguir ciertas recomendaciones para su adecuado manejo. Primero, recuerda que es dinero de otros, aunque se te haya confiado. Debes manejarlo con más cuidado y reserva que si fuera recursos propios. Después, es buena idea conocerlo: en qué condiciones está contratado, que pasa si fallas uno o dos pagos, que sucede si incumples, que otras facilidades te ofrece tenerlo – como garantías extendidas, puntos por compras o seguros de viaje-. Por último, consérvalo: paga a tiempo y cada vez, de manera que generes la mejor huella posible. Si por alguna razón no te es posible cubrirlo, procura conseguir al menos el monto de los intereses y pagarlo a tu acreedor, explicándole la situación. En general, encontrarás que quien presta prefiere a una persona que no tiene dinero para pagar pero que no se esconde, que a quien no paga y no lo afronta.

Administrar tu crédito implica saber cuál es su monto, a qué tasa está, en que plazo hay que hacer pagos y en qué montos, y qué más te ofrece tener ese crédito. Si te es

posible, verifica tu situación ante el 'Buró de Crédito', organismo que define que tan bien o mal se han cubierto los créditos en el pasado. También es buena idea que cada cierto tiempo compares tus créditos vigentes con las condiciones de otros similares que existan en el mercado; en ocasiones te será posible obtener créditos con tasas menores o plazos mayores, de manera que al cambiarte a otro banco mejores tu flujo de efectivo, al tiempo que reduces tus pagos de intereses.

Antes de contratar un crédito, te conviene recopilar información. Saber cuáles son las condiciones a las que lo vas a contratar, y si es posible obtener ese crédito con pagos más bajos, plazos más largos y que exija menos garantías para el pago. Revisa con cuidado las tasas de interés: puede suceder que te digan que son tasas bajas –y que lo sean– pero sobre saldos insolutos o con altas comisiones por disposición del crédito o apertura del mismo.

Revisa también el monto de tu crédito: en ocasiones, te conviene dar un mayor enganche a cambio de reducir tus pagos mensuales o en plazo. Esto es particularmente cierto con los créditos automotrices, en que el individuo sabe qué tipo de bien quiere, y puede negociar condiciones independientes con el vendedor y con el prestamista.

Mantente al tanto de los datos y noticias de economía: es posible que un aumento futuro de tasas de interés eleve tus pagos, por lo que será conveniente cambiarse a esquemas de tasa fija, aunque sean más altos en el momento de la comparación. O bien, que un drástico descenso esperado te permita mejorar tus condiciones hoy. Lo cierto es que hacer este tipo de observaciones puede terminar por reportarte interesantes beneficios en forma de menores pagos o plazos más cómodos.

Manejar bien tu crédito es más fácil si manejas bien el tiempo. La mejor manera de tener un buen historial crediticio es agendando tus obligaciones. Si sabes qué día tienes un corte en tu tarjeta, podrás programar algunas compras de manera que recibas hasta 40 días de crédito sin pagar interés. Por otra parte, conociendo qué días tienes corte, podrás hacer tu pago uno o dos días antes, inclusive en el caso de que el estado de cuenta no llegue a tiempo. Conocer exactamente cuáles son tus pagos mínimos del mes y el saldo para no generar intereses permite administrar mejor tus recursos. Conserva todos tus *vouchers* o comprobantes de disposición, al menos hasta la llegada de tu estado de cuenta, a fin de que compruebes que todo está en orden. Conserva tus estados de cuenta al menos por un año, y asegúrate de destruirlos bien cuando los desheches. Cuando hagas transacciones de montos atípicos, pedirán autorización vocal además o en lugar de la autorización electrónica; en ese caso, preguntarán tu límite de crédito, transacciones recientes y si existen tarjetas adicionales, entre otros datos. Procura revisarlos antes de salir, de modo que puedas contestar esas llamadas hechas para tu seguridad. Recuerda que en la mayor parte de las cuentas, dispones de 45 días para objetar en caso de existir un gasto que no reconozcas, y algunas tienen límites para su uso en el extranjero, los cuales debes liberar por vía telefónica antes de viajar.

Mi mejor recomendación sobre este tema es que pagues el mínimo tan pronto tengas disponibilidad de recursos, uno o dos días después del corte. Esto evita que pierdas un buen historial por hacer un pago a destiempo. Después, espera hasta dos días antes del corte para hacer cualquier pago adicional. Obtienes el manejo de tu dinero por todo ese lapso, al tiempo que puedes evitar pagar intereses – si liquidas tu saldo. Aprovecha las promociones de meses sin intereses, teniendo en cuenta de que reducirán tu límite de crédito para otras compras futuras. Paga bien y a tiempo.

Una vez que se pide un crédito y mientras se está pagando, uno entiende por que crédito y 'credito' se parecen mucho. Pero recuerda que quien te da un crédito está creyendo en ti, y que si pediste el crédito era porque así te convenía. Puedes adelantar tus deseos y satisfacerlos hoy, no mañana ni en quince días (¡o quince años!). Cumplir bien en tus primeros créditos garantiza que obtengas más y con más facilidad en los posteriores. Y, eventualmente, entre más te prestan más crédito recibes, si cumples adecuadamente. O como refiere la frase bíblica, "quien es fiel en lo poco es fiel en lo mucho".

Esta semana me sorprendieron algunas noticias: llegó una carta ofreciéndome un crédito preaprobado para un coche nuevo. Y otra, diciendo que hay varios millones a mi nombre para comprar una casa. Y otras más con más ofertas de crédito. Y todo porque ya cumplí más de diez años con mi primera tarjeta, prácticamente con un manejo impecable. Por ello te digo que vale la pena administrar tu crédito y cumplir bien. El dinero de otros te llega solo, y tus planes se facilitan así. Por supuesto que no compraré ni carro ni casa, e incluso rechacé la nueva tarjeta. Pero es una satisfacción muy grande que te den crédito, sin necesidad de pedirlo...

Crédito implica credibilidad. Que tú creas en ti, y que alguien más comparta esa creencia. Después de obtenerlo, hay que mantenerlo, honrando tus compromisos y pagando a tiempo, o bien enterando sin falta los intereses y solicitando plazos mayores para el capital. Recuerda que nada es peor para alguien que presta que tener que cazar a una persona escondida, a quien le hiciste un favor.

Como dije antes, el crédito es como una pistola cargada: puede ayudarte a sobrevivir, a mejorar tu calidad de vida... O puede matarte. Manéjala con el cuidado requerido. Mantenla lejos del alcance de los irresponsables. Úsalo, pero con precaución. A final de cuentas, el crédito es, como el dinero, una creencia. Pero una creencia sobre ti, sobre tu valor y tus compromisos. No le temas, pero no te confíes demasiado. Adminístralo bien y será una poderosa herramienta a tu favor. **Manéjalo con cuidado.**

18 Tu Balance General

18.1 Cuánto tienes, cuánto vales...

Seamos francos: a pesar de las posiciones que he sostenido en otras partes del libro, para la mayor parte nuestros contemporáneos los resultados monetarios obtenidos son fundamentales para evaluar a una persona, así como sus resultados o sus logros en la vida. Es decir, el valor monetario que le asignamos a las cosas es predominante. Sin embargo, yo creo que esto no es el mejor criterio, y creo que hay cosas que no pueden fácilmente valuarse con ese criterio (¿cuánto vale la maternidad? ¿La libertad? Aproximarse al valor de la libertad basándose en los honorarios que cobra un abogado penalista por librarnos de la cárcel es una cuantificación aproximada muy mala); empero, el valor monetario de tu riqueza será una medida sobre la que hablaré en este capítulo.

Es necesario que aprendas a contar cuánto tienes en tu poder y cuánto debes, y a esa comparación la llamamos 'balance general'. Nuevamente, esto es una valuación de tu circunstancia monetaria, y no de lo que vales como persona. Sé que para muchos la aclaración está de más; pero he visto profesores universitarios de reconocido valor llegar a sus escuelas en transporte público y son mucho más valiosos que un narcotraficante millonario, aunque a los primeros les cueste llegar con dinero a la siguiente quincena.

Recuerda también que el enfoque de este capítulo es ante todo para una perspectiva personal novedosa, y no para una cuantificación tradicional de empresa; aunque hay ideas que pueden compartirse o adaptarse de un entorno al otro. Los contadores y otros profesionales de la administración encontrarán diferencias significativas y un manejo de los términos distinto al que conocen; espero que no por ello devalúen este enfoque, sino que les muestre otra manera de ver aquello que ya conocen y vean la manera de reinventar sus procesos y conceptos.

18.2 El Balance General

Cuando pienso en 'balance general', la primera imagen que me viene a la mente es la de las antiguas balanzas de platillos. En uno de ellos se ponía un peso testigo, del otro lado el producto a pesar. En el momento en que ambos se equilibraban, esto es, que la aguja ubicada sobre el eje llegaba al punto medio, sabías que el peso en ambos platillos era similar.

El balance general es un tipo de registro contable que tiene, de un lado, los 'activos' o lo que la gente *tiene*, y del otro lado los 'pasivos', lo que la gente *debe* sumado al 'capital contable', lo que la gente *debería tener*, parte de su aportación inicial al funcionamiento del negocio. Cuando el activo y el pasivo más el capital contable son iguales, se dice que 'cuadran' o que el registro queda 'balanceado'.

Un buen Balance General nos dice muchas cosas sobre una empresa: que tan sana está, cuánto vende, quién le debe, cuánto tiene, cuánto hay en sus bancos y

cuentas por cobrar. Ver un Balance General es poder ver una ‘radiografía’ de la empresa como un todo. Y, si por extensión esto lo hace una persona, puedes saber cual es su pasado y su futuro financiero de un vistazo. Típicamente, el balance general se calcula por lo menos una vez al trimestre, aunque muchos prefieran la periodicidad mensual.

Los activos tradicionales

Tres categorías están disponibles para clasificar los activos en el sentido tradicional: el activo fijo, el activo circulante y el activo total. Como puedes deducir, el activo total es la suma de activo fijo y activo circulante. El activo fijo está integrado por todos aquellos recursos que tienes y que son parte permanente de la riqueza de la empresa: sus terrenos, edificios, muebles, vehículos, maquinaria y equipo. En principio, podría pensarse que las máquinas, que se reemplazan cada cierto tiempo, y los vehículos, que están en constante movimiento, no son parte de esta categoría; por el otro lado, su permanencia en la empresa dura típicamente varios años, y por eso se les consideran ‘fijos’. El activo circulante suele incluir cuentas tales como el dinero, las cuentas por cobrar y los inventarios de insumos y producto terminado. Todas esas cosas son dinero o valen dinero; y el dinero entra y sale con frecuencia de la empresa. Por ello se considera que valen (esto es, son un activo) y entran y salen (activo circulante). El activo total es la suma de todas las categorías anteriores.

Cabe destacar que cada empresa utiliza el nivel de desagregación de esas cuentas que considera conveniente; para una persona, bastará incluir en sus activos fijos sus vehículos, bienes muebles e inmuebles, y en circulante todo lo demás: cuentas en bancos, acciones y valores, negocios propios, ahorros, participaciones en negocios.

Los pasivos tradicionales

En la contabilidad tradicional, dos renglones balancean al activo en el lado de los pasivos: pasivos y capital contable. El primero se integra por cuentas por pagar –ya sea a los proveedores, o a los bancos y prestamistas–, impuestos y otras obligaciones de la empresa. En el área de capital contable se establece el dinero que se dio para iniciar la firma, junto con todas las ampliaciones de capital que haya utilizado a lo largo de su historia.

Un error común de las empresas radica en no registrar adecuadamente sus pasivos; por ejemplo, hay posibles gastos futuros que deben estar contabilizados como si ya se hubieran pagado –no contar con ese dinero, aunque esté registrado en el área de activos–. Por ejemplo, los pasivos laborales que se van originando a lo largo del año como parte de la participación de los trabajadores en las utilidades o para el pago de aguinaldos: cada semana o mes que pase, debería registrarse el pasivo que se ha creado; muchas empresas prefieren registrarlo hasta el momento en que se paga, generando así fuertes desbalances o un registro impreciso de sus operaciones.

Otra falla que ocurre es no actualizar con la debida frecuencia el capital contable. No es extraño el caso de las empresas que tienen su dotación inicial de capital en su registro, y que a lo largo del tiempo no se ha ajustado o movido de manera adecuada. Las aportaciones adicionales o reinversiones se han registrado –o peor aún, se han hecho– como préstamos de los accionistas a las empresas.

Cabe recordar que la quiebra más grave en la historia, la de *Enron*, ocurrió en parte por registros contables imprecisos: algunos de sus gastos se registraron como

activos (como si poner un anuncio en la televisión fuera una inversión permanente, más que un gasto de una sola vez, por ejemplo). Evita caer en los errores de los grandes.

Tu valor monetario hoy

Para saber cuál es tu valor monetario al día de hoy, debes hacer una operación muy simple en tu balance general: Suma el valor de todos tus activos. Suma el valor de todos tus pasivos (y, en su caso, el del capital contable). Resta el total de tus pasivos del total de tus activos, y ese es tu valor monetario al día de hoy. Simple, y poderoso.

18.3 El formato del Balance General

El balance general suele presentarse en forma de un documento con dos pares columnas, cada una de ellas con múltiples renglones. En cada columna se anota el concepto y el monto destinado a tal concepto (por ejemplo: efectivo \$35,000). Al final, se suma el total de la columna. En el primer par de columnas tendrás los activos, en el segundo par, los pasivos en los renglones superiores y el capital contable en los renglones superiores.

Para leer un balance general, hay que saber comparar algunas columnas entre sí. Por ejemplo, al ver el renglón 'cuentas por cobrar' de la columna de activos, sabes cuanto dinero te deben los clientes, ya sea porque vendiste a crédito o por operaciones de contado que aún no se registran o no se liquidan; en contraste, al ver el renglón 'cuentas por pagar' de la columna de pasivos, conocerás cuanto dinero debes tu a tus proveedores, prestamistas o bancos, ya sea por compras realizadas con crédito o porque no se han cubierto o registrado aún. Cuando se comparan cuentas por cobrar con cuentas por pagar, se puede ver si la empresa tiene un saldo deudor o acreedor neto, esto es, si debe más dinero del que le deben o si puede pagar sus deudas con el dinero que a ella le deben, y aún así tener un sobrante.

Como estas, hay múltiples razones financieras que comparan los costos e ingresos contra ventas totales, ventas netas, capital total, deuda total, deuda de corto plazo, etc. Cada una de estas comparaciones (denominadas 'razones financieras') nos hablan de la salud de la empresa y de la eficiencia de su gestión; esto es, son como la 'boleta de calificaciones' de los administradores de la empresa y de sus planes de negocio.

Hay mucho más que decir de estos temas, pero éste no es un texto de ese tipo y alcance. Mi mejor recomendación es que el lector que esté interesado busque bibliografía especializada que detalle estas operaciones en su área concreta de interés; para los demás, nos basta saber que existen.

18.4 Un nuevo enfoque

Aunque he presentado las nociones tradicionales de activo (lo que tienes) y de pasivo (lo que debes), recientemente se ha desarrollado un enfoque relativamente novedoso por parte de Robert Kiyosaki, autor de los libros de la serie "Padre Rico, Padre Pobre". Su hipótesis de trabajo es que los ricos le enseñan a sus hijos cosas distintas que las que transmiten los pobres: básicamente, que no todo activo es un activo productivo y que no todo pasivo es malo. Resume su punto en "no trabajes por el dinero, haz que el dinero trabaje para ti".

Aunque el concepto de ‘activo productivo’ (como la maquinaria) y ‘activo improductivo’ (como la alfombra persa en la oficina del director) no son nuevos, el enfoque de Kiyosaki sí lo es, ya que separa el registro de activos que te dan a ganar dinero del registro de aquellos activos que no. Así, tener una casa –que tradicionalmente es un activo fijo en términos contables– se vuelve un pasivo una vez que consideras que cada mes “saca dinero de tu bolsillo”: hay que pagar luz, agua, predial, limpieza, mantenimiento e hipoteca (o el costo de oportunidad del dinero). Y si bien tener vivienda es imprescindible para vivir, mucha gente cree que tener una casa grande es tener un activo valioso, lo que en realidad puede destruir riqueza más que generarla.

Es cierto que los ricos tienen muchos lujos, gustos y placeres –dice Kiyosaki–; pero han aprendido a hacer tales compras con dinero que les ganan sus demás activos. Es decir, compran múltiples casas para alquilarlas, y con las rentas que cobran se pagan su vivienda propia. Y así sucesivamente.

El gran éxito de los textos de Kiyosaki se debe a que ha expuesto de manera clara y concisa esa idea que rebate el enfoque tradicional de las clases medias –recomiendo la lectura de sus materiales; son buenos textos y tiene un estilo directo y claro, particularmente en los dos primeros libros–. No hay que olvidar que enfatiza sus argumentos de acuerdo a la realidad de los Estados Unidos de Norteamérica (facilidades para emprender, créditos hipotecarios abundantes y baratos, sistema crediticio desarrollado, ‘pagos por correo’ [*the check is on the mail* –el cheque está en el correo– le basta a muchos comerciantes para considerar que un pago está hecho] y ventas por catálogo confiables, mayor respeto al derecho de propiedad, seguridad jurídica y personal más establecida). Tales argumentos y circunstancias pueden no ser aplicables al caso mexicano (o latinoamericano en general) de manera inmediata. Si quieres un buen enfoque de nuestra realidad, no gastes tiempo y dinero con esos materiales ‘importados’, mejor te recomiendo leer “*De Hormigas a Tiburones*”... ¡Ey! ¡Pero si ya lo estás haciendo! (Entonces, no pares, sigue, sigue...).

Las deudas no son necesariamente malas

Enfaticemos ahora una idea que, por extendida, no es más válida: las deudas no son necesariamente malas. Puedes endeudarte para producir más: es posible que al comprar mayores volúmenes o pagando de contado obtengas descuentos en tus materias primas tan altos que puedas más que pagar cómodamente los intereses de tu deuda. Por ejemplo, si el proveedor te ofrece un descuento del 10% por pago en efectivo, y retirar el dinero de la tarjeta te cuesta un 5% al mes, incluso usar un crédito tan caro como lo es el de la tarjeta de crédito puede darte a ganar un 5% adicional al mes.

También es posible endeudarte para comprar maquinaria o equipo adicional. Es posible que en tal caso obtengas un crédito directamente por parte del distribuidor del activo fijo. Entonces, bastará con tener el enganche para hacer la compra, sobre la base de que la misma producción adicional obtenida del equipo nuevo generará ganancias tan altas como para pagar por tu nuevo juguete. Es cosa de hacer las cuentas de manera adecuada, pero bajo ciertas circunstancias, ésta es la mejor forma de hacer crecer tu negocio: con dinero de otros.

Por supuesto que hay una tercera forma de deuda ‘buena’: endeudarte para desendeudarte. Si puedes conseguir una tasa de interés más baja que la que estás pagando ahora, es posible que aceptes deuda en un lado para pagar deudas más caras en otras. Aquí, hay que tener cuidado en enfatizar que la línea de crédito que has saldado debe mantenerse así; de nada sirve saldar un crédito caro con uno más barato, si al final

del día vuelves a endeudarte... con ambos prestamistas. Es cosa de tener disciplina y hacer números claramente.

Los activos no son necesariamente buenos

Una visión simple de la contabilidad tradicional nos dice que los activos son buenos, y que tener muchos activos es mejor que tener pocos. Así, al menos habrá algo que vender cuando el dinero se te acabe...

La clave está en entender que para tener un activo, hay que pagarlo. Eso, en principio, saca dinero de tu bolsillo. Pero si se tiene un activo productivo, poco a poco o rápidamente se empieza a poner dinero de vuelta en él, hasta que se paga totalmente y empieza a dar ganancias. Comprar un coche puede ser un gasto o una inversión: un gasto si hay que pagar impuestos, gasolina y mantenimiento, o una inversión si se mete de taxi, y con la ganancia del día se cubre todo eso y un poco más. Puedes ser un activo productivo o no... independientemente de que éste nos ofrezca comodidad al viajar y facilidad en su uso.

El problema grave de muchas personas –y empresas– son los activos improductivos. Esos que se compran, que valen... pero que sacan dinero de nuestros bolsillos. Si, el tapete persa en la oficina del gerente regional puede dar una muy buena impresión a los visitantes, pero no agregará un peso a las utilidades de la empresa (aunque haya quien argumente que sí: al ver nuestro local tan próspero más gente querrá hacer negocios con nosotros por nuestra “solidez y buen gusto”... lo que puede llegar a ser cierto en algunos contextos, no así en la mayoría).

También hay que cuidar mucho los activos sobre valorados: esos que se creen que pueden llegar a ser muy útiles o convenientes, y no lo son. El edificio en una avenida principal, en la que no es posible estacionarse o detenerse siquiera, puede no atraer tantos clientes como se espera. Para el caso más dramático, hay que ver los edificios de la Avenida Insurgentes Centro que colindan con la llamada ‘Zona Rosa’: están en el distrito turístico y financiero más importante del Distrito Federal, y aún así los negocios ahí ubicados sufren de pocas ventas y alta rotación: sólo dos carriles en la Avenida, cobro por estacionarse en las calles aledañas y altas tarifas no son un incentivo para visitarlos con frecuencia, a pesar de que sus rentas son relativamente altas por estar “en una Avenida importante en una zona de lujo”. Ajá. Son activos sobre valorados.

Los activos modernos

Los activos modernos más accesibles son aquellos creados por la tecnología. Paradójicamente, una conexión a Internet puede ser un gasto o un activo productivo de alto nivel. Es probable que hayas comprado este libro en línea: de ser así, te ahorraste muchos costos y lo recibiste en tu hogar u oficina. Al mismo tiempo, hiciste posible que un pequeño autor a contracorriente compitiera con grandes grupos editoriales y te hiciera llegar una propuesta útil y necesaria por un canal novedoso, con mayor beneficio para el autor que a través de los canales tradicionales; al tiempo que te ayuda a cambiar y mejorar.

El fax vino a reemplazar en muchos aspectos al mensajero tradicional; la máquina contestadora puede hacer una de las funciones básicas de la secretaria: tomar recados. Una secretaria que tome dictado, sirva café y conteste el teléfono puede volverse desempleada si no se actualiza. Ahora, enviar e-mail, fax, y ser una asistente personal

con más capacidad de acción y decisión es tanto o más importante que ser una buena secretaria en el sentido tradicional.

Recuerda: un activo productivo pone dinero en TU bolsillo. No te lo saca. Un teléfono celular que recibe llamadas de clientes es un activo, porque no te cuesta y pone dinero en tu bolsillo. Uno en que gastas para llamar a sitios del tipo 01-900... o que simplemente usas para hablar, se vuelve un pasivo. Aprende a medir tu tiempo.

Insisto: hay comodidades que es grato tener y que no se miden con el criterio de 'activos productivos'. Puedes tenerlos, pero no te mientas al decir que un celular de \$5,000 con cámara, agenda, radio, calculadora, televisión y videojuegos por Internet en tu todo-en-uno es un activo, si no recibe adecuadamente llamadas de los clientes, que debe ser su función primordial.

Un ejemplo interesante es el arte: tener piezas de colección que pueden ir aumentando su valor con el paso del tiempo, y probar que, al final, fueron un tipo de activo financiero que pusieron dinero en tu bolsillo son activos muy productivos. No lo es el tapete persa que, de tanto usar, se desgasta y se rompe (y, aceptemos, una alfombra, por muy persa que sea no se ve muy bien en un marco colgado en la pared).

Los pasivos modernos

Por el contrario, en esta expresión moderna de activos no productivos podemos llegar a una frase desconcertante: hay 'activos pasivos': cosas que te cuesta tener, aunque sean valiosas. Ese tipo de artículos 'de lujo' que compras porque 'valen', pero que pierden valor –y te cuestan– a lo largo del tiempo.

En uno de mis trabajos conducía un vehículo de altas prestaciones. Confieso, no he vuelto a manejar intrépidamente a más de 200 km./hr. desde que lo vendieron. En su momento, se compró seminuevo a un precio de \$125,000. Se vendió, tras tres años, en \$30,000. Se pagaron mantenimientos por \$75,000, combustibles y lubricantes por \$48,000 y otros gastos (seguros, impuestos...) por \$45,000. Es cierto, en él pude ver en una misma semana el Golfo y el Pacífico, viajar cómodo y manejar muy rápido. Pero, a final de cuentas, cada uno de los 60,000 km. recorridos en él costó a la empresa 4.38 pesos (netos); cuando un vehículo compacto más modesto podía utilizarse la misma distancia por poco más de \$1.08 por kilómetro. El lujo y la velocidad nos costaron casi cuatro veces más, y ciertamente no aportaron tanto a la empresa, aunque si, acepto, lo disfruté mucho. (Y eso que no presenté aquí las cuentas del auto del director...). Sin embargo, para la empresa, era un 'activo' y los gastos de mantenimiento (*ca-rí-si-mos*) eran deducibles, por lo que 'no importaban'. Hoy que la empresa en que trabajo depende de mi, rara vez me verás disfrutando de activos fijos improductivos, aunque no escatime en aquellos activos productivos necesarios para ofrecer un buen servicio a los clientes.

Hoy, cuando tengo que asesorar alguna empresa, le enseño a localizar sus activos productivos de aquellos que no lo son, aunque sean los más 'queridos' para el Director.

18.5 La reexpresión del balance general

Durante los años de gran inflación en México, el concepto de "reexpresión de balance general" solía implicar "subir el valor registrado de todos los activos y pasivos conforme al aumento inflacionario". Esto es, había que estar constantemente ajustando las cifras de los registros contables de la empresa.

Mi propuesta hoy es intentar otro tipo de 'reexpresión del balance general': una que considere por separado los activos productivos respecto a los activos improductivos de un lado, y del otro, que separe los pasivos convenientes de los pasivos inconvenientes. Insisto, una deuda que sirvió para comprar una maquinaria que produce cada mes más de lo que nos cuesta, no es igual que una deuda creada porque 'alguien' en Tesorería olvidó hacer el pago a tiempo y fue necesario hacerlo con recargos o intereses moratorios; no es lo mismo invertir en un espejo nuevo que reponer uno que se rompió "solito, solito"... justamente el día en que se encaprichó la secretaria del gerente y se encerró en ese mismo baño por una hora.

Para hacer este cálculo re-expresado, hay que separar aquellas cuentas –o más aún, los componentes de las cuentas– que representan activos pasivos de aquellas que representan activos productivos. No es fácil, pero el esfuerzo se compensará y puede ser parte de un proceso de reingeniería de la firma.

18.6 Consejos para realizarlo

Algunos contadores o administradores pueden saltarse estas secciones sin mayor problema; para los demás, es conveniente tener en cuenta que el balance general es un resumen de la situación de la compañía –o, para el caso, de la familia– que debe realizarse, al menos, trimestralmente y si es posible con mayor frecuencia. Recuerda tenerlo actualizado, porque al comparar sus cambios a lo largo del tiempo puedes ir viendo la evolución de la compañía: ¿está creciendo? ¿Tiene más deuda? ¿No le pagan? ¿Usa sus recursos eficientemente? ¿Tiene un coche de mantenimiento alto? ¿Está gastando adecuadamente...?

Recuerda recabar información de forma inmediata. Los sistemas de cómputo desarrollados para la pequeña y mediana empresa e incluso los de finanzas personales pueden ayudarte con mucha flexibilidad y, a bajo costo, a saber lo que tienes y lo que debes, a tener al corriente tu 'boleta de calificaciones'. Entre menos tardes en recabar información respecto al momento en que la generas, y más pronto la pongas en línea, más preciso y eficaz será tu balance general como herramienta.

De nada sirve contarte mentiras, al falsear la información: la verdad tarde o temprano aflora, y puede hacerlo de maneras muy desagradables. Es conveniente que toda tu información sea veraz, puntual... y detallada, aunque eso no sea grato.

18.7 Evaluación frecuente

De nada sirve contar con información veraz, precisa y útil si no le haces caso. Hay que aprender a leer con cuidado tu balance general. Es cierto, en momentos malos es hasta deprimente ver que la situación es muy grave; pero peor aún es no hacer nada al respecto en tanto el problema no sea, efectivamente, irresoluble.

Observa las tendencias, esos pequeños cambios sutiles que empiezan a aparecer: las cuentas por cobrar que pasan de 15 días a 60 pueden indicar problemas futuros serios. Más aún si la única cuenta por cobrar es... tu salario. Procura que los activos productivos sean más y más cada vez en tu balance general, y que tus pasivos se reduzcan lo más posible, a menos, claro está, de que sean pasivos productivos.

No olvides que, si bien parece que nos enfocamos en los aspectos empresariales, las personas tenemos también nuestro balance general. Procura hacerlo al menos una

vez por mes. Si estás pagando un crédito hipotecario, te sorprenderá ver que tu renglón de pasivos puede llegar a tener centenas de miles de pesos. Hace poco hice el ejercicio de calcular el balance general de una persona que se quejaba de que era pobre. Su sorpresa fue mayúscula al percatarse que, queriendo que no, sus activos excedían el millón y medio de pesos. Es cierto que sus pasivos totales –deudas del negocio y personales, entre otros– estaban cercanos al millón; pero se percató que su riqueza neta era infinitamente más grande de lo que creía. Es obvio decir que los ladrillos no se comen, y que si tiene un inventario tan grande es por la naturaleza de su negocio; pero era definitivamente más rica de lo que ella misma pensaba. Mi mejor recomendación es que no dejes que te lleguen sorpresas así... aunque éstas sean agradables.

18.8 Evolución frecuente

Así como hacer un esfuerzo consciente por cambiar nuestra letra puede llegar a ayudar a cambiar nuestro carácter, un esfuerzo consciente por cambiar nuestro balance general puede ayudar a cambiar la sensación de riqueza o de pobreza.

Algunos cambios decididos que puedes empezar hoy mismo son: primero, lleva tu balance general –y tu flujo de efectivo– por escrito, si aún no lo haces. Segundo, trata de disminuir tus pasivos, particularmente los no productivos. Recuerda que no toda deuda es mala; pero tampoco está bien hundirse en ellas. Tercero, aumenta tus activos, particularmente aquellos activos productivos, que ponen dinero en tu bolsillo en lugar de quitarlos. Recuerda que esto puede ser a través de negocios propios o franquiciados, acciones y valores, bienes raíces –de rentas o productos– y de otras formas más.

Calcula y ajusta con frecuencia tu balance general. Aunque todos preferíamos tener menos exámenes que más, recuerda el pavor que te daba un examen final que valía el 100% de la calificación, comparado con aquella materia donde cada semana te evaluaban una tarea o una lectura, y al final del curso el profesor calculaba el promedio de todas. No olvides que tu balance general es tu boleta de calificaciones en el mundo adulto respecto al manejo del dinero: aunque nos gustaría sacar 10 casi sin esfuerzo, es mejor si una vez al mes, o a la semana incluso, calculas y observas los cambios de tu balance general. Eso puede ayudar, realmente, a cambiar tu vida para mejor... si vences la inercia o el miedo. Anímate a hacerlo, porque... en este examen no estudias, no copias... ¡y puedes sacar 10 más fácilmente! Anda, toma el lápiz e inicia ahora mismo...

19 La dimensión espiritual de la riqueza

19.1 ¿Por qué quieres ser rico?

“Si yo fuera rico... sería un se-ño-rón” se canta en la obra musical “Violinista en el tejado”. Muchos pensamos, aunque no sea con esa misma tonada, que haríamos si fuéramos ricos. Y tal vez los primeros pensamientos correrían por la vía del poder satisfacer, sin límites, todos nuestros deseos y obtener placeres sin fin. Otros considerarían que con una riqueza abundante se obtendrían honores y poder. Sin embargo y paradójicamente, la mejor manera de hacerse rico y de utilizar esa riqueza es servir a los demás. Si consideras la idea como absurda, déjame comentar más sobre ella.

Las grandes fortunas tienen probablemente dos posibles orígenes: primero, satisfacer una necesidad humana, de manera alcanzable para una mayoría de personas – que serán tus clientes– o bien, segundo, como dice una de las frases fundamentales de la película clásica *El Padrino*, “detrás de toda gran fortuna hay un gran crimen”. Bill Gates ha amasado una gran fortuna a través de *Microsoft* porque desarrolló una manera de que casi cualquier persona pudiera utilizar una computadora prácticamente sin conocer nada del lenguaje de la máquina. Así, un sistema simple de dibujos –o iconos– y listas de comandos que describen en términos sencillos lo que quieres que hagan. Simple, pero potente. Todas las instrucciones requeridas para que se obtenga el resultado se le dan al procesador de la computadora con presionar un dibujo o una palabra clave.

Cuando solucionas las necesidades de una persona –o de miles– generas riqueza. Sí, además, amplias el mercado, ya sea al reducir los precios o al aumentar la cantidad y calidad disponible de los productos, una gran parte de esa riqueza irá a dar a tus bolsillos. Si descubres nuevas maneras de hacer las cosas tendrás una posición privilegiada para hacer de tu idea algo rentable. Piensa en lo que necesitan tus posibles clientes y la mejor manera de ofrecerles una solución.

Parece una paradoja, pero entre más das, más se te da. Si analizas en la historia, veras que todo gran inventor buscó una mejor manera para hacer las cosas que ya existían, o creó cosas que nadie más tenía. Las fortunas se construyen con más facilidad a partir de dar a las personas lo que nadie más les ha dado. Por ejemplo, hemos hablado de Alfredo Harp y sus socios, quienes dieron acceso al mercado de valores a empresas que no lo tenían, de una manera que nadie más ofrecía. Hoy, sus empresas permiten que el mediano ahorrador entre al mercado de valores a un costo bajo y sin muchos requisitos. Al dar opción a muchas personas se enriquezcan, también ellos obtienen su parte. O piensa en Marriott, el magnate de los hoteles que llevan su nombre: su empresa creció desde un pequeño y abandonado hotel en Texas, que compro quebrado, hasta una cadena de hoteles de gran lujo, mediante un servicio extraordinario y adaptando sus hoteles a las necesidades de sus clientes.

Si quieres ser rico, debes aprender a compartir tu riqueza, no importa el nivel de ésta. Quien no da, no recibe; y se dice que Dios ama al que da con alegría.

19.2 Ricos en la historia.

La riqueza no es algo nuevo, aunque las formas y magnitudes actuales de ésta sean algo no visto. Cuando lees el Antiguo Testamento, encuentras historias de personajes, los patriarcas, quienes tenían riquezas sin fin: grandes caravanas comerciales, rebaños abundantes, graneros y servidumbre. Sus riquezas eran símbolo de bendición, ya que se entendía que eran ricos porque eran agradables a Dios. Cumplían los preceptos, respetaban el descanso sabático “de ellos y sus hijos, de sus sirvientes, de sus animales de tiro, de los extranjeros bajo su techo y de sus pozos y molinos”. Pagaban el diezmo “de la ruda y del comino”, es decir, hasta de lo pequeño. Dejaban granos sin cosechar para alimentar a los pobres, hospedaban a los extranjeros y ayudaban a viudas y huérfanos.

En contraste, también existían ricos que habían acumulado su riqueza a través de explotar a los demás, de la avaricia, la trampa y la mentira, el robo y el abuso, del incumplimiento de sus contratos. De hecho, nada impide que acumules riquezas inmerecidas de maneras inconvenientes, pero es una riqueza que no dura, que se deteriora, que te cuesta el buen nombre y que, eventualmente, se destruye, si no contigo, sí en la siguiente generación o un poco más adelante.

Es una paradoja: ya que por un lado, parece ser que quien no construye su riqueza sobre bases éticas, acaba perdiéndola o padeciendo por ella, es decir, sufre “la maldición de la riqueza”. Por otro lado, quien la acumula justamente puede incluso reconstruir una fortuna perdida, como le pasó a Job.

La mayor parte de los pueblos antiguos desarrollaron alguna forma de monarquía. Algunas personas reunían las funciones de sumo sacerdote y rey, otras la de comandante de los ejércitos y rey, e incluso las que dieron un triple papel: sacerdote, rey y general. De cualquier manera, los reyes solían ser dueños de las tierras o recibían una porción del trabajo de sus súbditos por el hecho de ser los jefes. Sin embargo, también hay categorías diversas de reyes: los reyes justos y los reyes tiranos. Quienes más ricos fueron y de más grata memoria fueron los líderes de conducta ética con sus pueblos.

Por ejemplo, comentemos el caso de uno de los reinos de la Triple Alianza: el Rey Nezahualcóyotl. De niño, fue perseguido y se le dio por muerto por parte de un usurpador del trono del reino de Texcoco. Se exilió en Tenochtitlán. Se hizo poeta y lo que podríamos llamar un filósofo. Algunos de sus escritos esbozan la creencia en un único Dios y la necesidad de abolir los sacrificios humanos. Sin embargo, eso no desmeritó sus dotes guerreras, y logró reconquistar su reino, con ayuda de los aztecas y del reino de Azcapotzalco. Sin embargo, se le recuerda más por la construcción de un dique que separó las aguas dulces de las saladas y contribuyó así al desarrollo y la sanidad de su pueblo. Ese dique se mantuvo operando por casi trescientos años, incluso al inicio de la colonia española, evitando inundaciones y garantizando el abasto de agua potable. Además, se le recuerda por un poema -que por cierto, puedes ver en los billetes de 100 pesos, en letra minúscula, billetes que llevan su efigie-: “Amo el canto del ceniztle, pájaro de cuatrocientas voces, amo el color del jade y el enervante perfume de las flores, pero más amo a mi hermano, el hombre”.

19.3 Maneras de compartir.

Existen muchas maneras de compartir la riqueza. En la tradición espiritual cristiana, con antecedentes en el judaísmo, el Diezmo es la institución creada por tradición y que le da un primer nivel de dimensión espiritual a la riqueza.

Ésta tradición consiste en aportar al templo el 10 por ciento de toda la riqueza obtenida, para sostener el culto divino y los apoyos colectivos a los necesitados. Hay quienes lo tomaban al extremo literal y pagan el diezmo en detalle, hasta de las especies.

Actualmente, hay iglesias cristianas que siguen exigiendo a sus feligreses el pago de esta cooperación de manera tradicional, el 10% de todo ingreso. Otras, lo han reducido al billete más alto que se porte al momento de ir a los servicios religiosos. La Iglesia Católica, a raíz del Concilio Vaticano II, lo redujo a un día de ingresos al año, según la labor de cada quien: es decir, un día de salario, un día de honorarios, un día de rentas o de utilidades. Y, tal vez la más interesante propuesta sobre el tema, es aquella en la que una iglesia exige el 10% de tu tiempo (dos horas veinte minutos al día), esto para asistir a oficios divinos, rezar en privado, ayudar a los necesitados y donar dinero – únicamente por el monto faltante para completar el tiempo que no se haya rezado o laborado por el bien de otros. Supongo que no es fácil de operar, pero me parece una interpretación notable de una vieja tradición.

Estar consciente de las necesidades de los demás y apoyarlas directamente, a través de la caridad en tiempo o en dinero, es otra forma adecuada de compartir la riqueza. La caridad te vincula al necesitado y a la solución de sus necesidades básicas. La mejor caridad es la que actúa en silencio, que no se diga para no dañar la dignidad de quien la recibe; y la que es temporal, para evitar que quien la recibe se vuelva dependiente, confiado, perezoso y sin iniciativa.

No es fácil determinar en estos tiempos quién requiere verdaderamente una ayuda y quién fomenta su vagancia mediante el recurso de aparecer necesitado. Hace unos años una investigación periodística reveló algo notable: la historia de un pedigüeño harapiento, quien era dueño de cuatro casas en la Ciudad de México, una de ellas realmente lujosa, obtenidas a partir de ‘levantar la manita’ y pedir dinero con un aparente abandono que movía hasta la compasión. No obstante, y suponiendo que no es un caso generalizado, tal vez la mejor manera es dar el apoyo sin pensarlo mucho. Y quizás la mejor manera es darlo en especie. El gobierno de Miguel Alemán Velasco en Veracruz (1998-2004) propuso una solución interesante: se podían comprar “vales de ayuda”, que se entregaban a quienes pedían limosna, para que posteriormente pudieran cambiarlos por alimentos o ropa, reduciendo así la posibilidad de la malversación de la caridad.

Si tus recursos son abundantes y deseas seguir apoyando a personas con una dificultad en especial, una posibilidad es establecer un patronato en el caso de tu muerte. De esa manera, garantizas la continuidad de la obra más allá de tu vida. Don Pedro Romero de Terreros lo hizo con una obra que, fundada en 1784, se ha mantenido operando: el Nacional Monte de Piedad, una casa de empeños de alcance nacional y con fama por su operación. Sin embargo, no es ni con mucho la única iniciativa existente, hay cantidad de fundaciones y patronatos dedicados a las más variadas actividades de apoyo social: hospitales, escuelas, orfanatos y asilos, museos y grupos de difusión de la cultura, entre otras.

Es bueno dar al morir, asegurándote que tu riqueza siga generando frutos. Pero sigo pensando que es mejor dar mientras estás vivo.

La última forma de donación que quiero comentarte es la asistencia privada. Esto es, fundaciones o asociaciones instaurados por terceros que gustos recibirán tu dinero, tu tiempo o tu trabajo –aquello que estés en disposición y ánimo de dar– para resolver causas concretas y delimitadas. Estas soluciones privadas a problemas sociales garantizan un uso adecuado de tus recursos y que la caridad llegue a quien verdaderamente la necesita.

Existen tantas causas que puedes apadrinar, que propiamente no hay límite. Entre mis favoritas están las que realiza la ‘Unión de Empresarios para la Tecnología en la Educación’, *UNETE*, que lleva computadoras a escuelas en zonas rurales, así, de esa manera, se contribuye a eliminar la brecha digital y se generan mejores oportunidades de desarrollo para esos muchachos. También apoyo la labor del ‘Instituto Para la Atención de Problemas de Lenguaje’, que ayuda a educar e integrar a la sociedad a niños sordos. Y como buen creyente de mi fe, dono a las misiones católicas en África, Asia y América Latina, a través de los ‘Misioneros de Guadalupe’. Sin embargo, no son las únicas asociaciones o causas que vale la pena apoyar, tu puedes encontrar asociaciones dedicadas a la conservación de la naturaleza, atención a ancianos o a niños, a enfermos de cáncer o sida, incluso puedes hacer donativos cada vez que vas a comprar al supermercado, a través de sus campañas de redondeo. Pero lo mejor es que tú escojas tu proyecto consentido y dones dinero, tiempo o ambos. De hecho, con tu compra de este texto has dado un donativo a alguna de las causas antes planteadas. Ahora, hazlo por tu cuenta. Y si no compraste este libro... ¡Hazlo ahora! (Revisa cómo en el apéndice).

Además, dar tus recursos a una causa que crees que te permite asegurar que los recursos se utilizan de manera adecuada, de la forma que crees que mejor puede resolver el problema que te preocupa. Es una gran libertad democrática, particularmente si das un donativo deducible de impuestos, ya que al hacer ésto le estás diciendo al gobierno en qué problema social quieres que se encausen tus impuestos, al tiempo que puedes exigir cuentas y ver que efectivamente se están aplicando bien. **Dona.**

19.4 Religión y riqueza.

En la religión católica hay quienes consideran que el trabajo es un castigo infringido a Adán por la desobediencia a los designios de Dios. En mi opinión, el castigo impuesto es la fatiga, no el trabajo. La sentencia divina que dice “ganarás el pan con el sudor de tu frente” no implica que el hombre en el paraíso recibía todo sin trabajar. Simplemente, Adán trabajaba, pero el trabajo no le fatigaba. No puedo creer que un ser humano se desarrolle sin trabajar. Y menos en la situación ideal que representa el Paraíso Terrenal. De manera similar, la sanción para Eva, “parirás a tus hijos con dolor” no implica que antes nacieran sus hijos de manera distinta, sino que simplemente, no le dolía. El cambio de estas visiones puede ayudar a cambiar la percepción sobre el trabajo.

También hay quienes consideran que los pobres irán al cielo por ser pobres, y que los ricos no podrán entrar. Al reflexionar sobre el tema, no se dice que los ricos no entrarán, simplemente que les será más difícil. Creo que el apego a la riqueza y la actitud de usarla para saciar los propios deseos sin medida son el verdadero problema. También los pobres se apegan a los objetos, entorpeciendo con ello su camino al cielo. Y hay ricos que dan sin medida; claro que son una minoría, pero existen. Bill Gates da millonarios donativos a diversas instituciones y fundaciones. Alfredo Harp comenta en su autobiografía que participa en sus “proyectos con-sentidos”: más de 20 causas,

incluyendo educación musical, reconstrucción de órganos antiguos, fomento al deporte y desarrollo social en micro regiones indígenas, entre otras.

En contraste, algunas iglesias protestantes, particularmente aquellas derivadas del calvinismo, comparten la idea de que la salvación se obtiene a partir de la fe, por lo que los actos humanos son irrelevantes: nuestra salvación o condena está ya escrita en el cielo, y nada podemos hacer para modificarla. Sin embargo, y basados en los ejemplos de los patriarcas, se afirma que conseguir la riqueza es señal de que hemos sido elegidos por Dios para la salvación eterna. En otras interpretaciones, marcadamente las luteranas y sus derivados, el perfeccionamiento del hombre por el trabajo es condición necesaria para agradar al Señor, por lo que hay que dedicarse devotamente al trabajo como si se estuviera orando. Y dicen que Jesús, encarnación divina, dedicó treinta años al trabajo y la vida en familia, y tres a predicar su mensaje, he ahí un ejemplo a seguir.

Lo cierto es que la tradición cristiana sobre la riqueza puede reducirse a tres ideas: primera, un trabajo bien hecho; segunda, pagar de manera justa y pronta a nuestros trabajadores, y tercera, compartir la riqueza con los más necesitados, todo esto aunado, por supuesto, a una conducta sobria y moderada, lo que son condiciones necesarias para agradar a Dios.

Entiendo que estas representaciones son una simplificación de los argumentos, pero permiten ilustrar porqué la posición sobre la religión y el trabajo ha generado diversos resultados en el mundo, y por lo cual hay naciones protestantes que desatacan más que naciones católicas en el renglón de producir riqueza y compartirla. Creo que cambiando levemente nuestra visión podemos mejorar el desempeño de nuestra economía, y no es necesario cambiar de religión o abandonar nuestra tradición.

Entre las culturas prehispánicas, existía una alta valoración por un trabajo bien hecho, y las artesanías y orfebrería eran bien pagadas. La sociedad estaba bien estratificada. Se tenían lujos rayanos en la excentricidad para la nobleza. Se dice que el *Tlatoani* Moctezuma II comía a diario pescado fresco, traído por corredores desde la costa del Golfo de México, una distancia superior a 500 Km. Sin embargo, también se sabe que parte de las riquezas del Imperio Azteca se almacenaban en trojes instaladas en las provincias y regiones aliadas; las semillas y mantas se repartían en caso de necesidad entre sus aliados, resolviendo así los problemas de malas cosechas o de condiciones naturales extremas.

La tradición judía sobre el tema nos ha dado dos grandes vertientes: la primera es la riqueza como muestra de la elección divina, que por tanto debe preservarse para beneficio del pueblo judío, único pueblo elegido por Dios. De ahí se deriva la manera de hacer negocios de algunos miembros de ese pueblo: todas las facilidades y apoyos para otros judíos, al tiempo que se extrae la mayor ventaja sobre todos los demás pueblos. La otra vertiente es la que señala que debemos amar al prójimo y atender a los necesitados, particularmente viudas y huérfanos, así como a los huéspedes. Y la riqueza es la mejor manera para cumplir con estos deberes de caridad, por lo tanto hay que generarla para poder repartirla. Es posible encontrar en la vida diaria exponentes de ambas visiones, y si bien la posición generosa es la más abundante, los casos de la posición exclusivista son los más notorios. Portarse mal se ve mucho más que portarse bien, acaso por el escándalo asociado a ciertas conductas, acaso por su escasa ocurrencia, lo que las hace atípicas. Pero seguro que todos conocemos algún comerciante o empresario judío tramposo y a muchos más que son éticos y amables.

Para el Budismo, el apego a los bienes materiales es la causa del sufrimiento. Buda alcanzó la iluminación cuando dejó de lado sus deseos materiales. Sin embargo, un trabajo artesanal bien hecho es valorado, principalmente si está bien hecho ya que es, por tanto, duradero, y no requiere que se acumulen muchas riquezas. Si bien el desapego personal a los bienes es condición para alcanzar la iluminación, los templos y santuarios han podido acumular muchas riquezas al paso de los tiempos. Tal parece que dicen “disfruta las riquezas, pero no las desees para ti”. Esta es una posición que puede ser congruente con nuestra propuesta de manejo de la riqueza, a la vez que sería aceptable para los budistas. Como ves, es posible llegar a acuerdos.

En el Islam, con su mensaje de amor universal, el papel de las riquezas es doble: por un lado, es una señal clara de que Alá te ama si te da riquezas, por otro, tiene un mensaje de obligación de hacer caridad y atender a los demás, fuertemente basado en la hospitalidad. Consideremos que al ser una religión nacida en el desierto, atender a los huéspedes puede ser una condición de vida o muerte para ellos.

Volviendo a las interpretaciones erróneas en la tradición cristiana, se dice pues que los ricos tienen un camino difícil para llegar al cielo. Se cita con frecuencia la parábola del camello y la aguja: “Es más fácil que un camello pase por el ojo de la aguja a que un rico entre en el Reino de Dios”. Pero he aquí que hay una interpretación que me parece acorde con el mensaje cristiano y con la riqueza como señal de elección divina.

‘El ojo de la aguja’ se refiere no sólo a la pequeña perforación en un extremo de la aguja de acero o hueso con que se cose, sino a un tipo particular de puerta que se encuentra en las construcciones de la época. El ojo de la aguja es una puerta angosta y baja. Propiamente, para poder pasar en un espacio tan pequeño, el camello debe ponerse de rodillas y no puede llevar un exceso de carga a los lados. Así pues, un camello arrodillado y poco cargado puede pasar por la puerta tipo ‘ojo de la aguja’.

De manera similar, un rico que utilice sus recursos para ayudar a otros, que pague lo justo y a tiempo, que no use la riqueza como un pretexto para menospreciar a otras personas o para satisfacer sus deseos sin medida o sin límite, puede ser tan raro como un camello arrodillado y con poca carga. Es difícil, pero ¡sí se puede!

En contraste, se dice que los pobres irán al cielo. Y, por tanto, dejar de ser pobres es tanto como perder el boleto de primera clase al sitio maravilloso. Creo que hay un matiz importante sobre el tema. Se considera que las bienaventuranzas del sermón de la montaña son el sustento para esa posición. Yo creo que no es del todo preciso. Es decir, no se dice expresamente que todos los pobres irán al cielo por el simple hecho de ser pobres, sino aquellos quienes sean pobres por causa de difundir el mensaje de Jesús.

De acuerdo a esta interpretación, los pobres que lo son por pereza o por vicios no tienen garantizado nada. Un pobre envidioso de los ricos tiene una situación peor que la del rico: no tiene la riqueza, pero la desea tanto como el otro, y en adición, es pobre. Hay que cuidar la envidia. También se considera la pobreza como una justificación del desorden y desaseo. Son dos cosas distintas. En resumen, hacer una defensa de la pobreza como vía para llegar al cielo tiene también sus fallas que debemos tomar en cuenta.

19.5 ¿Por qué dar?

Dar amplía tus horizontes. Un conocido, dueño de una fortuna interesante, me ha dicho que él procura destinar parte de sus ingresos a dar donativos a su iglesia y a otras

causas sociales. Y me dice “Si hago a Dios mi socio y le doy su parte, él se encargará de cumplir la suya y eso garantiza mi prosperidad y la del negocio”. Me parece una lógica interesante.

Y dice también que dar riqueza es como un río: si el agua no avanza, se estanca y se pudre. Hay que dejarla fluir. Tomar la que necesitas, pero dejarla fluir. Ha llegado al extremo de regalar todos sus muebles a quien lo necesita, para encontrarse al poco tiempo con su casa redecorada a base únicamente de obsequios. “¿Quién es capaz de regalarte una sala como esa?” pregunté alguna vez. Y él me respondió que él que da, recibe, y explica: hay mucha gente que quiere donar y no sabe como, así que le da a él para que él redistribuya, dejándole el uso de algunos bienes, por ejemplo, la sala.

¿Y sabes que me sorprende? ¡Que le funciona! Tú lo ves dar sin medida, y la riqueza le sigue como si fuera un faro. Entre más da, más recibe. Esto me sigue sorprendiendo; si no lo viera, no lo creyera. Y apenas me he decidido a hacerle caso, la riqueza empieza a fluir. Entre más das, más recibes. Es una matemática universal.

Por ello te invito a que empieces hoy mismo a actuar como un auténtico rico espiritual. Ama a todos. Dedicar parte de tu tiempo a beneficiar a los demás. Dona tu tiempo, que es tanto o más valioso que tu dinero. Comparte y da con alegría.

No importa cuanto dinero tengas: el diez por ciento de tu ingreso es un buen monto a donar. Si ganas mucho, ese donativo será sustancioso; si ganas poco, de todas maneras cuenta. Y si no tienes un ingreso del cual dar, dispón de parte de tu tiempo. Hay quienes quisieran hacerlo y no pueden utilizar su tiempo como quisieran, pues bien, has entonces un intercambio: tú das todo el tiempo de que ellos no disponen, y que ellos te den de su dinero.

La idea central es que la riqueza, la verdadera riqueza, tiene una dimensión espiritual. Ignórala, y tu riqueza será más limitada y volátil. Adóptala, y verás que para bien tuyo y de los demás, crece sin medida. Recuerda que **Dios ama al que da con alegría.**

20 Visualizar, condición importante

20.1 ¿Cómo funciona tu mente?

Tienes un cerebro doble. No, no eres un fenómeno de circo, simplemente te digo que tienes un cerebro doble. A causa de la forma en que éste actúa, tal parece que cada hemisferio cerebral fuera un cerebro independiente en si mismo. Uno de los hemisferios se dedica a evaluar lo racional, los datos duros, los números y las ideas racionales. Mientras que el otro hemisferio maneja los colores, las imágenes, la parte de fantasía y la creatividad. Así que podemos decir que en realidad tienes dos personalidades diferentes, con capacidades propias. O podemos considerar que tienes un cerebro doble.

Cuando eras niño y veías sombras en tu cuarto por la noche, una mitad trataba de encontrar formas en las figuras de las sombras. Seguro veías algún personaje fantástico, un duende o un dragón, ya sea en el ropero o bajo la cama. Y si en realidad no estaban ahí, de cualquier modo tú podías verlo. La otra mitad se esforzaba en señalarte que no, que no había tal creatura, que sólo eran tan solo sombras de la chamarra favorita o de la camiseta con ojos que te habían regalado. Y el debate entre tus dos hemisferios te tenía ocupado y no te dejaba descansar. Incluso, tal encuentro te generaba pesadillas.

Hoy día, probablemente la mitad racional ha tomado el control de tu vida. Es la que te convenció de leer este libro, por ejemplo. Es la que te dijo que algún beneficio podrías obtener. Pero la mitad creativa no se quedó atrás. Tal vez sólo leer el título te despertó tal duda e incertidumbre que alentó tu curiosidad por leerlo. *De Hormigas a Tiburones*® suena a toda una metamorfosis. Aunque es una metáfora, podías ver la magia de la transformación pasando frente a tus ojos. Te habrás preguntado ¿Qué hacen dos animales tan distintos, vinculados en un libro sobre negocios y espíritu empresarial? ¿Y ese cambio tan raro...?

No sólo cuentas con “dos cerebros” diferentes e interconectados que se balancean en tu vida. Estás también integrado con dos maneras de trabajar en tu cerebro, la mente consciente y la mente subconsciente. Y, paradójicamente, la más potente y que influye más en tu vida es la que tiene mayor capacidad de procesamiento, y es la que menosprecias cada vez que te dices o te dicen “No seas inconsciente, eso no se hace...”. Ya que el procesador subconsciente (o preconsciente) se dedica a hacer lo más que puede de manera automática, de manera que no tengas que pensar en que hacer para hacer latir el corazón o en cómo llenar los pulmones de aire... A menos que quieras poner tu atención a ello. En ese caso, le instruyes a tu cerebro qué hacer (“respira lento... más profundo... despacio... suelta el aire...”) y procurará hacerte caso. Pero además tu procesador subconsciente toma todos los datos del medio ambiente, esperando que puedas anticiparte a la señales de peligro o alerta.

Debes poder aprender a aprovechar todas las capacidades de tu mente subconsciente. Quiero que sepas que, es un siervo muy poderoso. Hará exactamente lo que le digas que haga, por eso es importante que te fijes en cómo la instruyes. Cada vez

que te dices “Tengo mala memoria, soy incapaz de recordar detalles” en realidad le estás diciendo “Borra los datos, no me sirven”. Al instruir tu mente inconsciente estás haciendo que de algún modo las cosas sucedan.

Claro que no sólo obedecerá las instrucciones malas, sino también las buenas. Puedes decirte, “ahora no me acuerdo, pero en un momento más me llegará la respuesta” y dejas el tema. No te sorprenda que minutos después aparezca ese dato perdido, a pesar de tu presunta ‘mala memoria’.

La clave para hacer crecer tu potencial y tu riqueza radica en empezar a programar tu mente preconsciente de manera intencional, siendo tú quien la programe para tu bien.

20.2 Ver, condición para hacer.

Ver el futuro es posible. Y no estoy hablando de oráculos o gitanas, sino de ti mismo. Te pido que veas el futuro, tu futuro. Que en tu ‘ojo interior’ puedas construir y percibir una realidad como te gustaría que fuera. Lo más real y vivido que puedas. Que te digas a ti mismo –a tu mente preconsciente– que es lo que quieres lograr. Y ella, quien lo tomará como una instrucción, empezará a buscar la manera de cumplir tus deseos. Buscará los caminos de maneras que ni te esperas. De repente, te verás frente a las oportunidades que querías. Será necesario que estés atento, porque el procesador preconsciente NO habla fuerte y claro, sino a través de pequeñas y sutiles señales, que algunos llaman, en ciertos contextos, ‘corazonadas’ o ‘casualidades’. En el idioma inglés existe la palabra ‘*serendipity*’ para expresar que algo se ha encontrado de manera sorpresiva y aparentemente por azar; yo creo que es una señal de tu subconsciente.

Tienes que trazar en tu mente un cuadro muy claro de los resultados positivos que esperas: verte cerrando el trato, o haciendo lo que te gusta hacer. Disfrutando y ayudando a los demás. Una vez que puedes ver ese futuro tan anhelable de manera clara y nítida, puedes empezar a construirlo usando los vastos recursos de tu subconsciente. Lo demás, parecerá que se gesta solo, como si la buena suerte te fuera persiguiendo.

No quiero dejar de enfatizar que cada vez que los padres regañamos a los hijos diciéndoles “Eso no se hace, eres malo”, estamos creando en su propia mente una mala imagen de ellos mismos, por lo que no debemos sorprendernos cuando lleguen los malos resultados y el hijo travieso se vuelva, realmente, un hombre malo.

Visión y Misión son dos piezas de identidad institucional que encontrarás en muchas de las mejores y más grandes empresas, y en algunas pequeñas también. Son la base para fijar metas realistas para las empresas. Ya que son el resultado del pensamiento de algún alto directivo o fundador –o, mejor aún, de un proceso de colaboración de muchos miembros del grupo de trabajo– que dan sentido a la empresa. “Queremos ser el líder mundial en satisfacción al cliente en la industria de tal y tal” es una forma de verlo. En algún momento, *Apple Computer*, fabricante de las computadoras *Macintosh* estableció como su visión “Que exista una computadora en cada casa”. Y con ello en mente, desarrolló un producto de buena calidad, potente, fácil de usar y a buen precio. Hoy, en muchos países desarrollados, esa visión está muy avanzada en la práctica, pues la mayoría de sus hogares cuentan con al menos una computadora. Con un pequeño problema: las computadoras del mundo de hoy son en su mayoría *Personal Computer* o *PC*, que utilizan el sistema operativo *Windows*, lo que implica que *Apple* no sea ni el principal fabricante de computadoras ni de software. En su visión faltó decir “Que exista una computadora NUESTRA en cada casa...”. Y sin eso en mente, no

quisieron licenciar su tecnología (lo que descubre *Apple* sólo lo fabrica *Apple*, nadie más), lo que le facilitó el camino a sus competidores.

Una visión es diversa a una meta ya que no te da ni un plazo ni un criterio para su cumplimiento. Te permite ‘soñar despierto’ en lo que quieres lograr, dejando la medición de resultados para, precisamente, la definición de metas.

Dirás tal vez que tu imaginación no es tan buena como para poder generar esas visiones. Y con eso le estás instruyendo a tu mente subconsciente para que no lo haga, lo cierto es que sí tienes esa capacidad. Cada vez que sueñas –y eso puede ser todas las noches, varias veces– estás construyendo imágenes mentales de lo que te angustia, de lo que esperas y de lo que deseas. La tarea ahora es hacerlo cuando estás despierto y de manera activa, y no mientras estés dormido y de manera pasiva. Si puedes proyectar lo que quieres hacer, entonces puedes lograrlo.

He insistido en que las ideas son clave para la riqueza, y que toda obra humana fue primero, antes de existir en la realidad, idea de alguien. ¿Cómo crees que se creó la idea? Lo más probable es que haya sido, primero, una especie de proyección en la mente del creador. Es decir, primeramente ‘vió’ en su mente –o en un sueño– lo que quería lograr o construir. Entre las escenas de descubrimientos científicos más importantes, tenemos el episodio de Isaac Newton viendo la luna, pensando “¿qué la sostiene ahí?”, hasta que le cae una manzana en la cabeza, con lo que encuentra su solución: la gravedad. Y a partir de esa ‘ensoñación’ de manzanas volando en el espacio y de lunas cayendo, pudo generar las leyes universales del movimiento que llevan su nombre. Albert Einstein nunca pudo viajar a la velocidad de la luz, pero al imaginarse que pasaría si lo lograra pudo generar su célebre Teoría de la Relatividad General. Me pregunto que podrás lograr tú una vez que empieces a soñar despierto, a visualizar tus metas.

La imaginación vívida es el punto de partida para visualizar apropiadamente. Si puedes formar en tu mente una imagen detallada, nítida y clara de lo que quieres lograr, podrás realizarlo. Tienes que ver para poder hacer. O bien, escuchar en el interior de tu cerebro, u oler o repetir cualquier expresión sensorial que no exista aún en tu realidad, pero siempre anticipándote a lo que puedes sentir cuando ocurra, instruyendo a tu subconsciente para que haga lo necesario a fin de hacer que las cosas pasen.

Si estás siguiendo el argumento, entenderás el poder de la visualización. Con este proceso haces que tus dos hemisferios trabajen simultáneamente en el mismo tema: tu mitad creativa puede crear lo que estás viendo, con lujo de detalles, al tiempo que tu mitad racional lo analiza y ve sus componentes. Acto seguido, tu mente consciente instruye a tu subconsciente para que haga todo lo que tenga que hacer para que esa imagen se haga realidad. ¡Listo! Todo tu cerebro está ahora alineado para lograr la meta que tienes, textualmente, en tu mente. Los dos hemisferios y los dos modos operan juntos. Tienes ahora la fuerza de cuatro individuos actuando juntos: tu mente creativa y tu mente lógica, tu mente consciente y tu subconsciente. Eso reducirá el esfuerzo.

Claro que esta técnica funcionará mejor entre más vívida y detallada puedas tener tu visión; entre más sentidos involucres y así logres mantener a raya las dudas sobre su validez o aplicación. Si empiezas a decir, “sí, pero... ¿Cómo puede ser eso posible?” te estarás saboteando a ti mismo.

20.3 Visualización en la PNL

Si te gusta lo que he dicho hasta ahora, crees que pueda funcionar. De alguna manera lo has aplicado involuntariamente en el pasado. Pero te suena a una bella teoría, aunque sin mucho sustento. Lamento contrariarte, pero no es así. Aunque existen muchos estudios y enfoques del tema, uno de los más potentes y detallados que se han escrito es la *Programación Neuro Lingüística* o *P.N.L.* Propuesta desde la década de 1970 por John Grinder y Richard Bandler, la teoría tras la *P.N.L.* dice, en un resumen simplificado, que la manera en que hablamos y pensamos genera nuestras conductas. Si queremos cambiar las conductas, debemos modificar la manera en que hablamos. De ahí lo de 'lingüística'. Cambiar tu lenguaje cambia tu actuación, de ahí lo de 'programación'.

¿Y lo de 'neuro'? Bueno, los estudios médicos en que se basan Bandler y Grinder afirman que, dado que el cerebro opera mediante la conexión de sus células, las neuronas, crear un recuerdo es modificar la manera en que se conectan las dendritas de las neuronas. De manera que cambiar la manera en que se conectan es posible, y el nuevo enlace fortalece ciertas conductas. La técnica de visualización que proponen es, precisamente, imaginar el futuro para poder reconstruirlo desde el presente. Es "crear recuerdos del futuro".

La *P.N.L.* es una técnica muy poderosa y te recomiendo que la estudies con mucho más cuidado y detalle de lo que hemos abarcado aquí.

Ahora, aunque no conociéramos la *P.N.L.* muchas personas hemos actuado conforme a sus planteamientos en el pasado. Hay momentos en tu vida que guardan un sabor muy especial, momentos en los que parece que tus logros llegaron solos. Son momentos de triunfo. O de aquellos fracasos necesarios para comprender tus éxitos. O de experiencias vívidas y claras. Bueno, todos ellos debes tenerlos presentes, hacerlos parte de tu vida y recordarlos cuando los necesites. Usalos de ejemplo, que a fin de cuentas sabes que si te ocurrieron, y por tanto, pueden volver a ocurrir, particularmente cuando los necesites.

Las publicaciones de vidas de los santos tenían esa finalidad: Mostrarte cómo un ser humano igual que tu o que yo podía hacer grandes cosas, si bien éstas enfocadas al terreno de su fe. Pero cada gran hombre se puede volver un ejemplo de realización y logro. Creo que Leonardo Da Vinci es el ejemplo más desarrollado del potencial humano: pintor, escultor, astrónomo, biólogo, científico, inventor; creador de dos obras maestras de la humanidad, la Gioconda y la Última Cena. Por si fuera poco, en su tiempo fue rechazado por muchas personas: era inculto –pues no hablaba griego o latín con fluidez-, no había estudiado, era incumplido, tosco de trato y "sin mundo", según cuentan algunos de sus contemporáneos en diversas publicaciones. Así que, si Leonardo pudo lograrlo, cualquiera puede hacerlo. Me dirás, y con razón, que el hombre era un genio, nació genio, y que además vivió en un tiempo propicio para desarrollar sus talentos, el Renacimiento. Y mi argumento será simple: de acuerdo, si era genial, claro, pero fue un hombre al fin y al cabo. Acaso su ambiente fue propicio, pero él era simplemente un hombre, al fin y al cabo. Si él pudo lograrlo, tu puedes lograrlo. Baste recordar que en su tiempo no fue tan valorado, como te he explicado: no hablaba lenguas clásicas, era descortés e incumplido, y lo consideraban como un hombre inculto.

De acuerdo, hemos puesto la medida muy arriba como para poderla saltar. Redúcela hasta tu nivel de comodidad: no serás un gran maestro pintor, escultor, científico e inventor simultáneamente, pero si puedes verte haciendo algo de acuerdo a tus capacidades, de manera notable.

Utiliza la visualización, y preguntante: ¿Cómo será cuando logres...? ¿Qué sentirás, que verás, como te reconocerán, qué esperas obtener? Busca el apoyo positivo a esa sensación de logro y aléjate del rechazo negativo. No eres Leonardo, de acuerdo. Pienso que si crees que no lo eres, jamás lo serás, pero bueno. No eres DaVinci, pero sí eres tú. No vives en el Renacimiento italiano, pero sí puedes ser parte de un renacimiento aquí y ahora. Al menos, de tu familia. Tal vez de tu empresa, o de tu país, incluso del mundo. Puedes mostrarlo en un área pequeña o grande, ya que es parte de tu potencial. No lo desperdicies. Leonardo DaVinci era un hombre genial, pero un hombre al fin. **Si él pudo, tú puedes hacerlo.**

Puedo aceptar que ni la ciencia ni el arte te interesan, concedo. Te pregunto, ¿Qué sí te interesa? ¿El deporte, la actuación, los negocios, la música? Busca tus intereses y desarrolla tu potencial. Escoge una figura de referencia en el campo que te interesa. Mídate contra ti mismo, tratando de mejorar día con día, procurando acercarte a tu figura de referencia, pero por tu propio camino. En el campo de los negocios, ya te he contado la historia de un tiburón, Alfredo Harp. Recordarás que empezó vendiendo hilos en los camiones y que es uno de los hombres más plenos de la actualidad. No es el único que lo ha hecho, pero para mí es un ejemplo a seguir. **Si él pudo, yo puedo.** No será haciendo el mismo camino que él; no me verás ofreciendo hilos en camiones. Pero si me verás tras sus huellas. Y en un futuro, tal vez no muy lejano, es posible que pueda ser ejemplo para otros. Así ha avanzado la humanidad, apoyándose sobre los hombros de los gigantes quienes les precedieron. Ahora, te toca avanzar a ti sobre los hombros de los gigantes que te han precedido, y acaso con dedicación y suerte, ser tu mismo un gigante que facilite el futuro.

20.4 Como te ves, me vi...

La realidad es una manera de percibir la vida. La realidad puede ser tu mayor límite o la base para tu expansión sin freno. Está a tu alcance decidir que quiere ser, que puedes y que quieres lograr. Y si te comprometes con ello, puedes cambiar tu realidad.

Toma un hábito a la vez. Puntualidad, por ejemplo. Los próximos cuarenta días esmérate de manera conciente por ser puntual en tus citas. Eso tal vez te obligará a ir tomando otros hábitos en paralelo. Para llegar a tiempo, tal vez necesites empezar por tener una agenda en donde tus citas queden claramente establecidas. A continuación, debes saber cuál es la mejor ruta para tu camino entre los medios de transporte disponibles. No aceptes citas en horas y lugares que no te sean alcanzables. Olvídate de aceptar ir a Madrid desde México en dos horas. Sé consciente del porqué quieres llegar a tiempo. Una vez que logres ser puntual, trabaja sobre otro hábito... Y sigue mejorando cada día.

Se puede. La primera condición necesaria es querer. La segunda es perseverar. Si quieres las cosas y perseveras para lograrlo, puedes obtenerlo. Hay quien dice que el único fracaso definitivo es dejar de intentar. ¡Vamos!, intenta sin parar o reformula tus objetivos si has comprobado que los que tienes no son realistas, ajústalos, pero no los abandones.

¿Cómo te percibes hoy? ¿Cuánto te valoras? ¿Cuánto sabes? ¿Cuánto tienes? Si no puedes contestar esas preguntas, lo más probable es que tu futuro no cambie mucho de tu situación actual. A lo largo del texto aprendiste a medir cuanto tienes, de una manera realista y útil. Ya sabes a dónde te va a llevar tu historia de dinero, si sigues haciendo lo mismo que has hecho y las circunstancias externas no cambian. Pero, a partir del

conocimiento, puedes generar una nueva visión, un nuevo sentido de logro. Tener una dirección clara hacia dónde dirigirte te ayudará a definir el viaje.

El saber no implica necesariamente tener títulos universitarios o diplomas. El saber se obtiene día a día a través de la experiencia de la vida, siempre y cuando observes y reflexiones sobre lo que estás viviendo. El saber puede cambiar tu percepción del mundo y hacerlo mejor. Con la plena conciencia de tu tener y de tu saber, puedes cuantificar cuanto vales. Y te sorprenderá ver que, no importando cual sea tu valuación actual, puedes mejorarla. Tal vez pequeños cambios generen grandes mejoras, si estás atento.

Y si no has logrado lo que quieres, probablemente se deba a que no te ves claramente como eres hoy. Y, por tanto, el mañana te llegue sin plan y sin rumbo. Conócete a ti mismo es una base clara de la riqueza y del logro. Si no sabes quien eres –y no me refiero al título que ostentas en tu trabajo, al rol que desempeñas en tu familia, a tus experiencias pasadas, a tu sueldo actual o la marca de tu coche– no sabrás de qué eres capaz.

¿Cuánto vale tu trabajo? Ésta es una pregunta con truco, ya que al menos hay tres valuaciones distintas: la tuya, la de tu jefe y la del mercado de trabajo en que participas. No importa cuanto ganes, indudablemente pensarás que debería ser más alto tu pago. Si no tuvieras ese mínimo de ambición, no estarías buscando maneras de mejorar – como lo manifiesta que casi terminas este libro. Por otra parte, es probable que a tu jefe le parezca demasiado alto tu pago, particularmente si cree que no trabajas lo suficiente, o que bien le conviene pagarte el mismo sueldo que hasta ahora, porque no vales más ante sus ojos. Ahí entra la percepción del mercado: ¿Cuánto gana quien ocupa un puesto similar al tuyo en otro lado, gana igual, más o menos? Porque si en otros lados pagan más, y tu trabajo lo vale, ¿por qué no te cambias de trabajo? ¿Qué te detiene allí en dónde estás? ¿No será el miedo?

Esa es la palabra clave: si no estás consciente de tus propias habilidades y de tu propio valor, el miedo te detendrá en tu desarrollo. Si estás haciendo trampa y realmente “haces como que trabajas porque ellos hacen como que te pagan”, no sólo estás destruyendo la riqueza social, la de la empresa y la del país, ante todo, estás dañando la tuya misma. Así pues, si bien creo que, aunque el desempleo tiene razones estructurales ‘duras’ para ocurrir, también es que el miedo nos tiene trabajando de más a precios muy bajos.

Valorarte es una condición necesaria para el éxito familiar y laboral. Saber quién eres y de lo que eres capaz. Conocer que no debes estar atado de manos haciendo lo que no quieres hacer. Tienes que verte desarrollando todo tu potencial y todas tus capacidades. Así podrás lograr cambiar y mejorar. Está en ti ese potencial. Pocas circunstancias son inamovibles para el hombre determinado, y ésta no es de ellas.

Yo te puedo ver como un tiburón. Desarrollando al límite todas tus capacidades. Nadando velozmente. Sin rival invencible. Tal vez un tiburón pequeño al inicio, pero cumpliendo tu función al extremo. Aprovechando al máximo cada ventaja que tienes. Con tus “dos cerebros” coordinados, perfectamente alineados, cumpliendo su función. Con tu mente subconsciente activa a todo lo que da, y con plena conciencia de lo que quieres lograr y lo que debes hacer para obtenerlo. Y, además, procurando con ello el bienestar para tu familia, tu empresa, tu institución, tu nación y, ¿por qué no? para el planeta.

Dirás que suena hermoso, pero que no es posible. Si crees que no es posible, si de verdad lo crees, entonces lo lograras: harás que sea un sueño imposible. Pero también puede ocurrir que tú te convanzas de que la posibilidad de lograrlo está en ti. Que es factible, aunque no es fácil. Que se puede. Que depende de tu tesón. Y que también depende de tener una visión clara y metas bien establecidas, factibles y realistas. Y de no dejar de empujar hasta llegar a tus metas y objetivos. Sí puedes. Yo creo que puedes, porque yo he podido y soy, igual que tu, una persona en el aquí y el ahora.

Ve tu riqueza, la cual no se limita a lo monetario, pero lo abarca. Es un camino y una meta. Es conveniente para ti y para los tuyos. Tienes la capacidad de generar tus logros. Has aprendido a manejar tu información financiera. Hazlo ahora un hábito. Aprendiste cómo cuidar los centavos. Hazlo. Aprendiste cómo hacer compras de la mejor manera. Aplícalo. Conociste las opciones disponibles para hacer que tu dinero trabaje para ti, y tú para el dinero. Ponlo a sudar. El cambio de mentalidad que te puede hacer rico es el de pensar en grande y actuar ya. Así, como los socios que te pueden empujar a grandes logros. Como hay hombres ejemplares que están a tu alcance. Amigo, no te esperes sentado, ¡actúa ya!

Y no se trata de un sermón barato o una porra sin sentido. No sé tú, pero yo tengo una visión de un México rico, próspero, libre y justo. No puedo cambiar todo el país, no tengo hoy ni el poder ni está a mi alcance hacerlo. Pero sí puedo ayudar a que otra gente cambie su forma de percibir las cosas y así beneficie a su entorno. Y sumando miles y miles de pequeños cambios, la gran transformación que visualizo se puede lograr. Quiero un país rico, de mujeres y hombres ricos y plenos en todos sentidos. Tú puedes ser uno de ellos.

“No puedes cambiar”, piensas. “Suena bonito, pero no es posible porque es muy difícil”. Piensa así y lograrás menos en tu vida y en tu cartera. Continúa con ese hábito y valdrás cada vez menos. Serás incapaz de obtener otro trabajo si pierdes el que hoy tienes –o, peor aún, serás incapaz de obtener uno-. Si crees que no vales nada... ¡tienes el potencial para hacerlo realidad, aunque te perjudique!

Permíteme cerrar este capítulo insistiendo en un punto: tienes todas las capacidades y las potencialidades para lograr las cosas que algún otro hombre haya logrado antes. Tienes la misma naturaleza humana, un cerebro de dos hemisferios. Tienes el potencial. Tú mismo eres una recreación del universo: si crees que la evolución es una teoría correcta, en tu corta vida se han compactado los 5,000 millones de años que separan el animal unicelular –que es, a fin de cuentas, tu punto de partida– del hombre moderno. Y tu educación ha reconstruido los 5,000 años de cultura humana y de evolución del saber. Eres, pues, la recreación del universo. Si, por el contrario, crees que eres obra directa de Dios y un elemento de la creación, tu dignidad es aún mayor. No importa cual de las dos creencias sea la que tengas, ambas comparten algo: estás destinado a hacer grandes cosas, a condición de que lo intentes, sin parar y sin limitarte. Desarrolla tu potencial. Apura, sueña, realiza, camina... Y tú y yo, junto con miles más, nos veremos pronto, en la riqueza, justicia y abundancia, en la cima del logro humano.

21 El país del tiburón

21.1 De hormigas a tiburones... como país.

Empecé este proyecto con una gran idea en mente. Y estoy seguro de que no basta con soñar para lograr cosas, pero sin duda ese es el primer paso. Mi objetivo es que no nos resignemos a una condición de país pobre y depauperado. Que no seamos hormigas por circunstancia, sino por elección de aquellos a quienes les da miedo cambiar de naturaleza. Y así, que la gran mayoría empiece a pensar y actuar como tiburones. Creo que se puede cambiar. Transformar a todo un país es una labor poco menos que imposible, pero se ha logrado en el pasado. Sin embargo, tratar de transformar la manera de pensar y de actuar de un individuo, particularmente cuando ese individuo es uno mismo, es una labor difícil, pero mucho más realizable. A final de cuentas, somos guerreros, guerreros que han vivido sobajados por mucho tiempo, pero que a pesar de todo no dejarán su espíritu de combate y de lucha hasta el triunfo o la muerte.

Esta lucha no será contra un enemigo ajeno y distante, que atente contra nuestra integridad física o territorial como ocurrió con frecuencia durante el siglo XIX, sino que el combate ocurrirá dentro de nosotros: entre nuestros instintos, nuestros deseos y las posibilidades reales de cumplirlos. Detengamos los deseos insanos y la búsqueda de satisfacción ilimitada de nuestros instintos, y habremos dado un paso importante para salir del círculo de pobreza y desánimo que parece abarcarnos hoy en todo el país y en todo estrato social.

Ilustré en el capítulo 3 la historia de un magnate empresarial con visión social. Alfredo Harp Helú, hombre ejemplar, quien huérfano desde muy pequeño, para su compensar la beca de su escuela empezó como emprendedor mientras estudiaba la primaria haciendo paletas heladas y vendiendo hilos en los camiones para poder estudiar en la universidad, y que hoy en día ha llegado a tener una de las más grandes fortunas del país. A pesar de todas las vicisitudes que pasó, tuvo el valor para cambiar del mundo de los negocios, que le dio tantos beneficios monetarios hacia un mundo de filantropía y servicio a los pobres y a la cultura de este país. Harp es, verdaderamente, un modelo a seguir. Además de tener una historia interesante, es ejemplo de vida por una razón: Es sólo un hombre. Uno como tu y como yo. Si él lo logró, cualquiera de nosotros puede intentarlo y, con determinación y esfuerzo, lograrlo.

Harp Helú tiene cualidades e instintos, inteligencia y educación. Tal vez no podremos igualar sus resultados. Pero si podemos seguir su misma tendencia y mejorar. Estoy seguro de que muy pocos tendrán la capacidad financiera para donar más de doscientos millones de pesos de un plumazo. Sin embargo, todos podemos dar un 10% de nuestro ingreso, o de nuestro tiempo, a fin de beneficiar a quien lo requiera. Y eso tal vez implicaría empezar desde nuestra propia casa.

Sigo pensando en los miles de millones de pesos que cada año gastamos en juergas, pachangas y correrías. En fumar y beber, ir a 'antros' o a 'table dances'. Es una

industria millonaria, basada en nuestras deficiencias de carácter. Es cierto que, como dice el refrán popular, “lo paseado y lo bailado nadie nos lo quita”. No nos lo quitan porque lo damos voluntariamente, a menudo sin percatarnos de lo que nos costará en el largo plazo.

Es tiempo de iniciar una migración al agua. Es decir, de empezar la transformación de hormigas a tiburones. Estoy consciente que no todos podremos seguir el camino al mismo tiempo y con el mismo éxito, pero lo que si podemos es vencer el miedo y empezar a cambiar. La transformación inicia en el cambio de hábitos, algo que no toma más de cuarenta días (una ‘cuaresma’ o cuarentena, como quieras enunciarlo) de voluntad constante. A partir de ahí, el proceso ocurre de manera natural. Es posible iniciar ese cambio, con todos los miembros de este país. Y aún así, si tan solo uno de cada diez tiene éxito, estamos hablando de casi ONCE MILLONES DE NUEVAS EMPRESAS. Y por empresa no me refiero necesariamente a las grandes plantas industriales con corporativos ubicados en grandes torres; me refiero a empezar algo. ‘Emprender’ y ‘empezar’ comparten su raíz. Si cada profesionista de este país pudiera hacer una empresa, tendríamos ese número. Y con profesionista no me refiero únicamente a quien cuenta con formación universitaria, ya que no es requisito imprescindible, y con frecuencia se vuelve más estorbo que ayuda. Con profesionista me refiero a quien pueda hacer profesión de fe, que haga manifiesto que cree en sus capacidades y talentos, y los lleve a la práctica con dedicación. Basta la capacidad de observar las necesidades de los demás, pensar en cómo encontrar solución a sus problemas, y actuar en consecuencia para empezar a emprender.

Es posible lograr la transformación personal. Conocernos mejor, dejar malos hábitos, iniciar algo importante, lograr resultados. Todos son pasos en la ruta del éxito. Veo una gran marcha de millones y millones de mexicanos empezando a hacer de este país una nueva tierra de oportunidades y logros para todos los que aquí nacimos y compartimos un espacio y un tiempo.

21.2 Valores de un país de tiburones

En el país del tiburón, habrá una nueva serie de valores sociales compartidos. El primero, sin duda, será **la libertad**. La libertad individual, social, colectiva y en los mercados. Que nadie quede forzado a hacer lo que no quiere, por las circunstancias o por la imposición de la voluntad de un tercero. Todos tenemos la capacidad de buscar la libertad... hasta que las circunstancias nos empiezan a limitar. Podemos romper la propia circunstancia; podemos sobreponernos a los instintos, a los deseos, a las condiciones que nos destruyen y esclavizan. Y entonces, sólo entonces, cuando la gran mayoría tenga la libertad de elegir lo que quiere y la mejor vía para lograrlo, podremos expandir nuestros mercados y con ellos el bienestar material.

Pondré un ejemplo para ilustrar esto, una persona que se ha vuelto dependiente de las drogas ha perdido su libertad, ya que sólo la primera vez que las prueba puede hacer uso de su decisión de manera libre e informada. Después, será el ansia que la droga provoca la que impulsará sus acciones, las que ya no serán libres sino condicionadas, y así la persona pierde su libertad. Debemos ser capaces, como sociedad y como país, de generar y repartir la información necesaria para evitar que esa esclavitud esté fácilmente disponible. Y después, asegurarnos que ningún individuo sea circunstancialmente arrastrado a ese campo: ni por hambre, ni por soledad, ni por enfermedad, ni por

condición de nacimiento. No por la cárcel, sino por el convencimiento, podemos reducir e incluso acabar la drogadicción.

La libertad va asociada a **la responsabilidad**: es decir, al elegir consciente e informadamente nuestros actos, somos responsables de los resultados de nuestras propias acciones. En inglés, tener responsabilidad se puede interpretar como la capacidad de responder (*response-able*). Y la capacidad de responder implica que sabemos que todos nuestros actos tienen consecuencias, y que deberemos afrontarlas, sean buenas o malas.

La justicia será otro valor del país del tiburón. Sea entendida en el sentido clásico de Aristóteles, “dar a cada quien lo que le corresponde” o en un sentido distinto, una nación de riqueza debe ser una nación justa. Al asumir la responsabilidad de sus actos, libres e informados, cada ciudadano tendrá la capacidad de afrontar las consecuencias de sus actos. Si las personas conocen las consecuencias de una acción incorrecta y aún así la realizan, deben verse vinculados a la sanción física o social asociada con ello. Entonces, si una persona sabe que bajo el influjo del alcohol no debe manejar y lo hace, y con ello provoca un accidente, debe ser directamente responsable de sus actos. Una persona que conoce que su pareja está casada, y aún así consciente en una relación ilícita, debe ser directamente responsable de sus actos. Esa es la clave que garantiza la justicia.

El profesor John Rawls, en su libro clásico “Una teoría de la justicia” establece un mecanismo denominado ‘el velo de la ignorancia’. Este mecanismo, útil para juzgar qué es la justicia en determinada situación, pide a los actores racionales, a las personas, que evalúen cuál sería la solución más justa en el caso analizado, todo esto antes de saber cual será su rol en el mismo. Primero determinan la sanción adecuada para, digamos, una violación, y después diremos a la persona cual era su papel en esa circunstancia: ¿es el violador, la mujer ultrajada, el padre de ella, la esposa del culpable? El argumento de Rawls plantea que, si se determina primero la sanción y luego el rol de la persona, se encuentra una solución suficientemente neutra y, por tanto, justa.

El país del tiburón también debe tener como valor **la abundancia**. Existen en éste país más recursos que necesidades, siempre y cuando aprendamos a acotar las necesidades superfluas y resolver primero las carencias básicas de la mayoría. Una vez que todos los individuos pueden garantizar su alimentación, así sea básica y en un nivel de subsistencia, es que podremos empezar, justamente y en libertad, a disfrutar de satisfactores más complejos y elaborados. Debemos acabar con el hambre antes de poder sentarnos en una mesa de lujo. Esto implica, también, acabar con la pereza: retomando la idea de Pedro Aspe, “la muerte por pobreza es un mito genial”, es la pereza la que nos condena a esa circunstancia. La abundancia existe, y más en este país que en algunos otros, por su tamaño, la variedad de recursos naturales y el tamaño de su población.

Es cierto que la desigual distribución de la riqueza parece una afrenta a millones de pobres, y un atentado a la dignidad humana. Pero también me pregunto, ¿cuántos de esos pobres lo son por falta de ánimo o de voluntad? Conocimos y repasamos en el capítulo sobre Historia Económica de México, las pocas oportunidades de gran riqueza que hemos logrado a lo largo de nuestra historia.

Seamos honestos: en este país, dos de las instituciones más antiguas que siguen operando de manera similar a sus años fundacionales, la Lotería Nacional y el Nacional Monte de Piedad, se dedican a la filantropía y la asistencia pública. Tal parece que, como sociedad, nos hemos dedicado a la mendicidad profesional y a la búsqueda de soluciones

milagrosas por más tiempo –casi tres siglos- del que nos hemos dedicado a forjar empresas y opciones de negocio –poco más de cien años-.

Cabe destacar que en el siglo XVIII, la Nueva España era una potencia económica global –aunque rindiera cuentas al Rey de España-, al tiempo que los Estados Unidos de Norteamérica empezaba su vida independiente. Durante finales del siglo XIX, Japón seguía más atrasado que México en muchos aspectos. En la primera mitad del siglo XX, el sureste asiático, Corea, Taiwán y Singapur incluidos, eran naciones subdesarrolladas comparadas con la nuestra. Hoy, todas esas naciones que estaban por debajo de nuestros niveles de desarrollo social y humano nos han rebasado con creces, al tiempo que seguimos perdiendo el tiempo y las oportunidades en debates más propios del siglo XIX que del XXI.

La igualdad que se requiere y se necesita no es identidad y distribución homogénea de la riqueza, sino la igualdad de oportunidades y de opciones. Creo que el desarrollar más el mercado de las ideas en este país es la solución: en la medida en que identifiquemos las necesidades de los demás y encontremos la mejor manera para resolverlas, encontraremos nuestra propia opción de desarrollo. Ello implica fomentar la creación de ideas como base para fomentar la creación de riqueza.

Por mucho tiempo hemos tenido grandes debates políticos y económicos, pero inútiles. Cabe destacar que la *Real y Pontificia Universidad de México* (antecedente directo de la UNAM) se fundó casi cien años antes que la célebre *Universidad de Harvard*, si bien está más que rebasada por ésta en la creación de ideas originales. Recordemos que el país tiene, en total, tres premios Nóbel: Octavio Paz, en Literatura; Alfonso García Robles, en Paz; y Mario Molina, en Química, y éste último por sus trabajos realizados en Estados Unidos. La *Universidad de Chicago* por sí sola ha albergado más de 78 científicos galardonados con tal presea, y *Harvard* tiene más de 41. Nuestra Universidad de México empezó con cinco carreras: Ingeniería en Minería, Medicina, Leyes, Teología y Filosofía. Como puede verse de este listado, sólo la primera estaba enfocada a la producción económica en gran escala, y sostengo que fue responsable del gran desarrollo de esa industria durante el periodo colonial. Medicina también contribuyó al bienestar social, si bien por su naturaleza estaba limitada a la atención personal. México es un país que históricamente ha tenido muy buenas leyes, aunque ha sido una constante falla de nuestra historia su mala aplicación. Aún así, no puedo citar casos de mexicanos que hayan realizado aportes científicos o tecnológicos de alcance mundial, tal vez con la honrosa excepción del ingeniero González Camarena, inventor de la televisión a color. De nada sirve tener una universidad varias veces centenaria, que no innova y no desarrolla. Sin embargo, tal parece que ya ha iniciado el despertar de su letargo, pero se ha perdido ya mucho tiempo y, además, cabe agregar que le faltan recursos monetarios suficientes.

Los recursos disponibles en México son muy abundantes. Tenemos grandes extensiones de tierra, montañas, ríos, lagos, mares; minerales, petróleo, uranio, pesca abundante y variada; suelos y climas propios para la explotación forestal y de hortalizas. Todo eso y mucho más se puede encontrar aquí. Pero desafortunadamente gran parte de esa riqueza está desperdiciándose o destruyéndose a un ritmo alarmante e insostenible.

La riqueza del estado norteamericano de California se debe en casi un 60% a los mexicanos que han migrado a lo que antaño fuera nuestro territorio. Es decir, de trabajadores que se esmeran por hacer “de ciertos desiertos desiertos” verdaderos vergeles llenos de vida. Pero que apenas perciben una parte pequeña de esa riqueza, aunque mucho más grande de lo que podrían obtener en su tierra natal.

Nuestro principal recurso es el recurso humano. Es cierto que lo hemos malformado a lo largo de los años, y que tal parece que lo hemos mal educado para ser grosero, abusivo, destructivo y ruín; a que piense que respetar la ley y a los demás es una conducta propia de los pendejos; que tenga actitudes tan nocivas como la que encarna el dicho popular “el que no tranza, no avanza”. Además, de que se piense que trabajar honradamente no da el fruto que se obtiene con violar la ley. O que, como me dijeron hace poco, “en nuestro escudo nacional se le ve al águila ‘chingándose’ a la serpiente; pero si la primera se descuida, la segunda le clavará los colmillos, para fregarla primero”. Total, que el escudo muestra un combate, una disparidad. Ese es el símbolo que nos representa mundialmente y ante nosotros mismos. Y con este tipo de pensamiento estamos destruyendo nuestra convivencia y nuestra riqueza.

Necesitamos un mayor y mejor acceso a la información pública. Es decir, que se conozcan los hechos, que se publiquen los datos. Que se expliquen. Para que se inicie el cambio de los hábitos individuales. Además, requerimos que los medios masivos de comunicación sean un espacio para reflexionar colectivamente. Y aunque suene irónico, los esfuerzos sociales apoyados por los medios masivos, el *Teletón* y el *Juguetón*, entre otros, son los que más conocimiento y apoyo generan entre la sociedad. A pesar de sus fallas y deficiencias en la operación, a pesar de su vena comercial y publicitaria. Este tipo de esfuerzos habrá que retomarlos y empujarlos, depurarlos del contenido falaz –¿qué pretenden, ayudar o vender más?- para que se multipliquen más y con mayor alcance.

Una gran paradoja que dejó el año 2004 en el país, fue que un periodista disfrazado de payaso –o un payaso metido a periodista, como prefieras verlo- logró dar la puntilla a un sistema putrefacto: al mostrar en vivo, y además ante la mirada atónita del implicado, la corrupción grabada en video. El monto, relativamente menor, palideció ante el hecho de que el presunto responsable pertenecía a la corriente del partido opositor que más había exigido terminar con la corrupción y los malos manejos que habían existido en gobiernos previos. Por si fuera poco, el implicado era entonces presidente de la Asamblea Local de la ciudad más grande del país, y, para añadir injuria al insulto público, este miembro de la Comisión de Ética de la Convención Nacional Hacendaria fue exhibido en público como corrupto, minutos después de deslindarse, pedir una explicación y escarmiento público, y de descalificar a un compañero, funcionario del mismo gobierno y del mismo partido al que pertenecía, grabado también mientras apostaba cuantiosos recursos, presumiblemente públicos, en un casino extranjero. De ese modo, el mito de la “honestidad valiente” de la oposición murió, en manos de ‘Brozo, el payaso tenebroso’. Un ejemplo de la prensa independiente y necesaria, en la que Víctor Trujillo acabó por dejar el maquillaje, la peluca verde y la nariz roja, para sostener como periodista y ciudadano lo que como personaje ficticio había enfrentado.

Lo triste del caso es, sobre todo, la incongruencia de quienes se habían dicho el ala más honesta y combativa del país. Es cierto que peores delitos se han cometido al amparo del poder público, con montos mucho mayores y con fines más perversos. Pero nadie lastimó tanto como el incongruente equivocado, quien creyó que con pedir perdón y señalar con dedo flamígero a los demás culpables, aunque estos fueran peores que él, recuperaría lo que ha destruido.

Por ello, más que dejar el cambio y la transformación del país en manos de uno o de varios caudillos, hay que ponerlo en el cambio gradual y profundo de cada uno de nosotros, de nuestra manera de pensar y de actuar.

21.3 Valores de un ciudadano en el país del tiburón.

Un ciudadano en el país del tiburón conoce su información personal, y la tiene actualizada. Siempre tiene a la mano copias (o mejor, originales) de sus documentos oficiales: actas de nacimiento, matrimonio, divorcio o defunción; además de tener vigentes y en orden sus credenciales de elector, registro de vacunación y registro federal de causantes, en su caso, su cartilla del servicio militar; conserva en orden y de manera adecuada títulos de propiedad y documentos de sus vehículos. Procura tener todo en orden, clasificado y resguardado.

Pero además este ciudadano que visualizo conoce bien su información contable. Lleva al día sus flujos de efectivo y sus balances de resultados. Sabe cuanto dinero tiene, en dónde lo tiene, a quién le debe, cuándo y por qué. Paga sus impuestos. Conoce toda su información contable y la mantiene vigente.

Un buen ciudadano del país del tiburón así como construye su futuro, cuantifica adecuadamente sus gastos. Sabe exactamente cuánto dinero tiene y cuánto puede gastar. Realiza su presupuesto personal y familiar y se ciñe a él. Asigna los recursos conforme a las prioridades de su familia, y no sólo las personales. Sabe que puede salir a tomar una copa con los amigos, siempre y cuando no deje a los niños sin comer. Sabe que puede comprar un bien de lujo, una vez que tenga las necesidades básicas cubiertas y aporte a la caridad primero. Un buen ciudadano del país del tiburón sabe que parte de su riqueza no le pertenece, y que debe compartirla con sus legítimos dueños, es decir, con todos sus compañeros ciudadanos, particularmente aquellos que no han podido satisfacer sus necesidades esenciales de manera adecuada. Al hacer esto, un buen ciudadano del país del tiburón sabe que está construyendo no sólo su futuro, sino el de toda la nación.

La condición para que eso ocurra, es conocerte a ti mismo. Es decir, saber con precisión que capacidades tienes, que te gusta hacer, que te mueve. Si no te conoces a ti mismo, estarás desperdiciando recursos, ya sea al utilizarlos en cosas que no necesitas o no te sirven, o bien en cosas que te hacen daño o deterioran tu calidad de vida.

Conocerte a ti mismo, saber quién eres en realidad, es trascender los roles sociales que tienes. Podrás decir al describirte que eres hijo de tal y cual; pero eso es algo externo a ti. Podrás afirmar que eres esposo o esposa de cierta persona; pero eso es algo externo a ti. Expresarás que tienes hijos de tal edad; pero eso no eres tú. Me dirás que trabajas o estudias en este o aquel sitio; pero eso es algo externo a ti. Comentarás que te gusta el fútbol o el baile; pero eso es algo externo a ti. Afirmarás que tienes tal o cual estudio; pero eso no eres tú. Entiende que no pregunté de quien eres hijo, padre o hermano; no te pregunté en dónde naciste, a qué escuela asististe o qué estudiaste; tampoco te cuestioné por tus gustos o aficiones. Lo que pregunté es **¿QUIÉN ERES TÚ?**. En el momento en que puedas contestar esa pregunta, estarás listo para iniciar la transformación de hormiga a tiburón, e iniciarás con eso el cambio más profundo que vivirá este país.

Si verdaderamente logras conocer quien eres tú, podrás lograr grandes cosas. Grandes cosas en el aspecto personal, pues desarrollarás tus capacidades al máximo, pues sabrás cuáles son, para qué sirven, y en qué son diferentes en ti respecto a cualquier otra persona. Y si sabes bien quien eres, podrás tener una mejor familia. Y así, con ambos niveles, el personal y el familiar equilibrados, harás de tu institución, sea cual fuere -empresa, trabajo, asociación, escuela- un mejor lugar. Y conforme éstas mejoren, el país, como un todo, mejorará también.

Creo que uno de los mayores errores de nuestro sistema educativo, particularmente de la década de 1970 a la fecha, fue asumir que la educación laica implicaba **no** enseñar valores. Es cierto que la materia de civismo formalmente no desapareció, pero sí transformó sus contenidos de una manera tal que se volvió prácticamente inoperante. Al mismo tiempo, el cambio en la educación coincidía con una época de cambio tecnológico y con un gran crecimiento demográfico. Hoy, hay millones de jóvenes mexicanos que son incapaces de involucrarse con causas más grandes que su propio ego, al tiempo que las posibilidades de satisfacer sus propios deseos son menores que nunca. Esto nos puede llevar a problemas muy serios en muy poco tiempo, particularmente si no podemos ayudarlos a reconocer e interiorizar una escala de valores que permita revertir esa tendencia. Para lograr esto se requerirá mucho esfuerzo y valor, pero es posible. Empecemos.

En el país del tiburón habrá muchos individuos, muchos más que los que existen hoy, buscando la mejor manera de resolver las necesidades de los demás, logrando con ello una mayor riqueza para sí mismos y para la sociedad como un todo. Además, cada uno de estos tiburones ‘ilustrados’ o ‘iluminados’ destinará parte de sus beneficios a ayudar a los demás. Con cada quien cumpliendo su parte y preocupándose por los demás, es posible iniciar una transformación profunda.

Dejemos el debate estéril de ideas e ideologías de lado. Creo que ya podemos llegar a un conjunto mínimo de acuerdos sociales, aceptables para todos, y empezar a trabajar desde ahí. El respeto a la vida y a la propiedad son criterios básicos, que deberán asociarse a una solidaridad genuina: es decir, nadie tendría derecho a lo superfluo mientras alguien carezca de lo necesario; y todos deben aportar algo de lo suyo para que esta desigualdad desaparezca, aunque la aportación individual sea pequeña.

Esto implica que debemos hacer muchos cambios a nuestras instituciones: **todos, ricos y pobres** debemos pagar impuestos, aunque a los más pobres se les reembolsen en especie o mediante la provisión de bienes y servicios públicos que atiendan sus necesidades en mayor proporción que la que correspondería directamente a su aportación. Debemos poder ser capaces de permitir que la creación de ideas, la cual está al alcance de todos y es gratis, se vuelva el principal elemento de movilidad social. Debemos, como sociedad, alentar un acuerdo de valores básicos. Y debemos, además, de ser capaces de separar los recursos económicos y monetarios necesarios para poder hacer de las grandes ideas, de los proyectos útiles y necesarios, realidades tangibles.

21.4 Promesa de despedida.

Inicié este trabajo con un gran sueño: el de cambiar a México sin odio y sin violencia. El de hacer de nuestro país un país de tiburones, entendido esto como una sociedad que desarrolla al máximo su potencialidad y cumple su destino de la mejor manera posible. Además, esta labor es una promesa hecha a mi difunto tío Héctor Prado Anguiano, quien también transitó este camino, pasando desde profundas disparidades ideológicas y de una situación de carencia y pobreza, hasta llegar a un camino de puntos de encuentro y de generación de riqueza. Esta es una promesa que no es sólo mía, sino que invito ahora a que sea de todos. Tenemos un nuevo deber: transmitir el mensaje de que la riqueza está al alcance de todos, y que debemos laborar para que así sea. Como dicen los grupos de Alcohólicos Anónimos, a los que él perteneció por años: “Sólo por hoy... todos los días de mi vida”.

Es una gran transformación la que estamos prometiendo. Y empieza en el hábito personal de cada individuo. Tal vez encontraremos muchas resistencias y personas que no compartan esta visión; no riñas con ellas, deja que la evidencia de los hechos los convenza más que miles de palabras.

Te invito a hacer esa misma promesa, a acabar con la pobreza y con la tristeza en este país. Porque **“No hay pobreza que resista trabajo, disciplina, ahorro y alegría”**.

Si estás de acuerdo con la propuesta, debes empezar el cumplimiento de esta promesa HOY mismo. Tu primera sociedad debe ser con la próxima persona que veas al terminar de leer este libro. Y esa sociedad radica en compartir lo aprendido. Ya que hay riqueza suficiente para todos, pero es necesario buscarla juntos. En la medida en que compartas este conocimiento, éste tendrá más sentido para ti mismo. Y, al tiempo, harás realidad esa promesa. Y si decides prestar este libro para que alguien más conozca lo que tú y yo hemos platicado en estas páginas, está bien. Hazlo, deja que circule, préstalo, compártelo. Asóciate con alguien más para iniciar la realización de tus sueños. Nada es más satisfactorio en el más vasto océano disponible en este planeta que compartir la riqueza del conocimiento con otro ser humano. El don del conocimiento explicado y compartido es el mayor don. Tu cerebro es la mayor fuente de riqueza. Amigo, lo que te he estado diciendo a lo largo de este texto es algo muy sencillo y muy potente: aunque te sientas hormiga, hay un tiburón dentro de ti. Este país podrá cambiar gracias a ti. Date cuenta de ello y vive en consecuencia, pues:

**EN PLENITUD Y ABUNDANCIA,
AHORA TÚ ERES RICO.**

Apéndice

Como hemos comentado en el texto, la riqueza es algo alcanzable para todos, pero desafortunadamente ha quedado relegada –al menos en apariencia- a círculos cada vez más pequeños de la sociedad. Errores en creencias generalizadas y la falta de entendimiento claro de los conceptos más básicos de economía, contabilidad y finanzas muchas veces condenan a empresas que carecen de un cuerpo administrativo profesional a problemas financieros, falta de crecimiento, el fracaso o la quiebra. También las familias que no diseñan y aplican un presupuesto enfrentan problemas más severos que aquellas que si lo hacen. Las personas que viven toda su vida con mentalidad de empleados encontrarán más temprano que tarde que eso no basta para sobrevivir en la situación económica actual.

Para quienes quieren aprender más o ver aplicaciones concretas de los temas discutidos en el libro, ofrecemos **El Curso Taller Teórico-Práctico Lúdico “De Hormigas a Tiburones®”**, el cual está orientado a empresarios independientes, a directivos y miembros de equipos administrativos de micro, pequeñas y medianas empresas, funcionarios del sector público enfocados a programas de fomento y desarrollo económico, a jóvenes que cursen preparatoria o universidad y a toda persona que requiera comprender, calcular y aplicar la elaboración y manejo de flujos de efectivo y balances de resultados, sus efectos sobre la vida diaria y su gestión propia. Aunque el material que se toca se cubre con rigor y alto nivel, basta con conocer las operaciones aritméticas básicas y un gran interés para poder participar en él.

Así, el curso ofrece las herramientas básicas para diseñar, evaluar y aplicar flujos de efectivo y balances de resultados de una manera práctica, sencilla y con un enfoque útil. Asimismo, el participante podrá ser capaz de identificar y evaluar opciones de negocio a su alcance en negocios propios o franquiciados, bienes raíces o en los mercados de acciones y valores.

TEMARIO

A lo largo del curso se proporcionan herramientas prácticas para entender y calcular flujos de efectivo y balance de resultados. El desarrollo del curso básico se divide en las siguientes partes:

- I. El Flujo de Efectivo y el Balance de Resultados.
- II. Evaluación de proyectos.
- III. Manejo adecuado del crédito personal y empresarial.
- IV. Diseño, ejecución y administración de sociedades y asociaciones.

Las prácticas que se desarrollan durante el entrenamiento se hacen a través del juego de mesa “De Hormigas a Tiburones®” y permiten a los participantes analizar casos concretos de éxito y casos de fracaso, para ver cómo se aplican adecuada o fallidamente los principios expuestos, de manera que puedan aplicar los conceptos a un caso de su interés o a su vida diaria. Como la asignación de los mismos es aleatoria, pero se trabaja en equipo, es posible involucrarse más profundamente con el material que en un curso dictado de manera tradicional.

También ofrecemos el juego de mesa “De Hormigas a Tiburones®” de manera independiente, sin necesidad de tomar el curso. Visita nuestra página de Internet.

<http://www.nuevosparadigmas.com/dhat.html>

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO BÁSICO.

N° recomendado de participantes: (En grupos de 6 o múltiplos, preferentemente)	Mínimo 6, Máximo 24.
Duración:	12 horas.
Distribución aproximada del tiempo:	18% teoría, 64% práctica, 18% debate.
Sesiones:	2 de 6 horas cada una, o 4 de 3 horas cada una (Recomendado).
Horario:	El que determine el contratante o según grupos abiertos.

Para conocer las condiciones de contratación para grupos especiales y los horarios y disponibilidad en grupos abiertos, te pedimos atentamente que visites con regularidad la página <http://www.nuevosparadigmas.com/dhat.html>

En todos los cursos pagados se otorga diploma de asistencia a los participantes que cubran al menos el 90% de tiempo del curso en aula. Ese tiempo se acumula para alcanzar el nivel de moderador del Sistema.

Para los participantes que han terminado el nivel básico, se ofrecen talleres de práctica libre para alcanzar el nivel de moderador. Para los participantes que han terminado el nivel avanzado, se ofrecen talleres de práctica libre para alcanzar el nivel de capacitador. En nuestro sitio de Internet están las condiciones vigentes de certificación para niveles de moderador y capacitador del Sistema.

Es posible que una institución, empresa, organización o gobierno contrate los cursos para ofrecerlos al público en general o para sus colaboradores. Si es de su interés, contacte a nuestros representantes para acordar una propuesta conforme a sus intereses, posibilidades y necesidades.

Periódicamente se abrirán lugares y cursos **sin costo** para atender y ayudar a personas desempleadas o con condiciones especiales. Si Usted conoce a alguien que pueda estar interesado en participar, refiéralo al programa “*El Gran Reto de Hormigas a Tiburones®*” en nuestra página de Internet.

De conformidad a la filosofía enseñada en el curso, una parte de las ganancias generadas será donada a organizaciones de la sociedad civil vinculadas con aplicación de tecnología en la educación y para la atención a personas con discapacidad visual y auditiva.

REFERENCIAS DEL CONDUCTOR TITULAR DE LOS CURSOS.

Gonzalo Javier Suárez Prado es licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México, I.T.A.M., y Maestro en Políticas Públicas por la misma institución, en dónde se graduó con Mención Especial.

Actualmente es Director General de Nuevos Paradigmas Consultores S. C., despacho especializado en Economía Aplicada y Políticas Públicas; y en la relación entre gobiernos (particularmente estatales y municipales) e instituciones del Tercer Sector.

Ha colaborado en el sector público, privado y social en funciones directivas y de asesoría. Es profesor de licenciatura, diplomado y maestría en el I.T.A.M. y colabora regularmente con otras instituciones educativas, incluyendo pero no limitando al Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey y el Centro de Estudios del Ejército y la Fuerza Aérea, entre otros. Es instructor certificado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Ha recibido invitaciones para participar como comentarista en diversos programas de radio, revistas y periódicos. Además, ha colaborado en proyectos de: Banco Mundial, Senado de la República, Asamblea Legislativa del D.F. y con gobiernos estatales y municipales.

Ha impartido cursos sobre Introducción a la Economía, Políticas Públicas, Problemas de la Realidad Mexicana Contemporánea, Periodismo Económico, Administración Pública, Marco Legal del Tercer Sector, Evaluación de Proyectos de Inversión e Ingeniería Financiera en Ambientes de Volatilidad, entre otros.

Actualmente, realiza traducciones especializadas en temas económicos de artículos y libros, es colaborador regular de las Revistas *ESTUDIOS* y *Vértice*, es asesor de tesis de postgrado, coordina dos proyectos de libros de texto, y está en proceso de escritura de dos novelas. Durante 2005 fue Presidente de la Mesa Directiva de la Asociación de Exalumnos del I.T.A.M., Asociación Civil.

En la campaña electoral del año 2006, fue candidato suplente a Diputado a la Asamblea Legislativa del Distrito Federal por el Distrito XIII local –que incluye el Zócalo y Paseo de la Reforma–, postulado por Nueva Alianza, Partido Político Nacional, y Coordinador de Discurso y Plataforma de la campaña a Jefe de Gobierno del D.F. por el mismo instituto.

SOBRE EL MATERIAL “DE HORMIGAS A TIBURONES®”.

“De Hormigas a Tiburones®” es un Sistema de Enseñanza de Economía, Contabilidad y Finanzas Personales y Administración Básica de Negocios. El Sistema incluye el libro “De Hormigas a Tiburones®”, el Juego de Mesa, el Cuaderno del Participante Nivel Básico, el Cuaderno del Participante Nivel Intermedio, el Cuaderno del Participante Nivel Avanzado, la Versión para Niños, la Versión para Jóvenes, los formularios para administración familiar y empresarial “dHaT®”, y el Sistema de Certificación de Capacidades y Aptitudes “dHaT®”. A través de profesionales asociados, se diseñan y licencian materiales adicionales y ediciones especiales acordes a las necesidades de sus clientes.

De Hormigas a Tiburones®, dHaT®, el diseño del tablero y sus elementos distintivos son marcas registradas ante la ley y licenciadas a Nuevos Paradigmas Consultores S. C. para su utilización en el curso taller del mismo nombre y para su distribución como juego de mesa. Derechos Reservados, México, 2004-2006.

GRACIAS POR LEERNOS. Una manera de agradecer su esfuerzo y su interés por este texto y por nuestros demás materiales, es a través de la página especial para lectores que encontrará en nuestro sitio de Internet. Tenemos descuentos y promociones especiales para quienes participan con nosotros, para decirte GRACIAS POR LEERNOS...

Visita <http://www.nuevosparadigmas.com/lector.html>.

De manera especial, si originalmente has conseguido este texto en una edición ilegal o a través de fotocopias y decides regularizarte, con gusto te enviaremos un ejemplar autografiado por el autor, si lo ordenas en línea. (En tu orden, incluye como código de descuento la palabra “*Sosorry*”). Recuerda que para ser tiburón, debes ser honesto e íntegro. También hay descuentos y materiales adicionales para todos nuestros lectores. Para más información, consulta los términos y condiciones en nuestra página.

UNICAMENTE PARA EVALUACIÓN

Bibliografía y Fuentes Consultadas

Referencias Bibliográficas.

- Ansoff, Igor H.** La dirección estratégica en la práctica empresarial, Addison Wesley Longman, primera reimpresión, México, 1998, 548 páginas.
- Axelrod, Robert.** The evolution of cooperation, BasicBooks, EE.UU., 1984, 241 páginas.
- Besanko, David; Dranove, David; Shanley, Mark.** Economics of Strategy, segunda edición, John Wiley & Sons, EE.UU., 1999, 644 páginas.
- Biblia del diario vivir, Editorial Caribe, EE.UU., 1997, 1950 Páginas.
- Buzan, Tony.** El libro de los mapas mentales, Editorial Urano, España, 1996, 350 Páginas.
- Collins, James C.; Porras, Jerry I.** Build to last. Successful habits of visionary companies, HarperBusiness, EE.UU., 1997, 341 páginas.
- Cross, Wilbur.** Encyclopedic Dictionary of Business Terms, Prentice Hall, EE.UU., 1995, 470 páginas.
- Dalai Lama,** El arte de vivir en el nuevo milenio, Grijalbo, México, 2000, 246 páginas.
- Dawkins, Richard.** The Selfish Gene, New edition, Oxford University Press, EE.UU., 1989, 352 páginas.
- El Corán, Ed. Teorema, España, 1983, 647 Páginas.
- Fahey, Liam; Randall, Robert M.** The Portable MBA in Strategy, John Wiley & Sons, EE.UU., 1994, 484 páginas.
- Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce.** Getting to Yes. Negotiating agreement without giving in, Segunda Edición, Houghton Mifflin Company, EE.UU., 1991. 200 páginas.
- Fontaine, Ernesto R.; Shenone, Osvaldo H.** Nuestra economía de cada día, Alfaomega, México, 2000, 364 páginas.

García Rocha, Adalberto. La desigualdad económica, El Colegio de México, México, 1986, 207 páginas.

Goleman, Daniel. Emociones Destructivas, Javier Vergara Editor, primera edición, Argentina, 2003, 494 páginas.

---. La Inteligencia Emocional en la Empresa, Javier Vergara Editor, primera impresión, España, 1999, 460 páginas.

---. La Inteligencia Emocional, Javier Vergara Editor, cuarta reimpresión, México, 1995, 397 páginas.

---; **Kaufman, Paul; Ray, Michael.** El espíritu creativo, Javier Vergara Editor, primera impresión, Argentina, 2000, 215 páginas.

Hansen, Mark V.; Allen, Robert G. Millonario al Instante, Ed. Planeta, México, 2003, 402 páginas.

Harp Helú, Alfredo. Vivir y morir jugando béisbol, Fundación Alfredo Harp Helú, A.C, primera edición, México, 2003, 223 páginas. + DVD

Henderson, David R. (Ed.). The Fortune Encyclopedia of Economics, Warner Books, EE.UU., 1993, 876 páginas.

Kiyosaki, Robert T.; Lecter, Sharon. El cuadrante del flujo de dinero, *Time and Money Networks Editions*, 2001, México, 214 páginas.

---; ---. Guía para hacerse rico sin cancelar sus tarjetas de crédito, Ed. Aguilar, México, 2005, 126 páginas.

---; ---. Guía para Invertir, Ed. Aguilar, 2004, 579 páginas.

---; ---. Historias de éxito, Ed. Aguilar, México, 2004, 328 páginas.

---; ---. Niño Rico, Niño Listo, Ed. Aguilar, México, 2004, 385 páginas.

---; ---. Padre Rico, Padre Pobre, onceava reimpresión, *Time and Money Networks Editions*, México, 2003, 214 páginas.

Maddison, Angus. La economía mundial 1820.1992 Análisis y estadísticas. Col. Perspectivas, OCDE, Francia, 1997, 355 páginas.

Martinez, José. Carlos Slim, Retrato Inédito, Ed. Océano, 2002, 269 Páginas.

Olson, Mancur. The logic of collective action, public goods and the theory of groups. *Harvard University Press*, 16a. Reimpresión, EE.UU. 1996, 186 pp.

Ortiz Mena, Antonio. El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica, México, 1998, 408 páginas.

Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, 1995, 177 páginas.

---. Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, México, 2001, 157 páginas.

Poissant, Charles-Albert; Godefroy, Christian. Mi Primer Millón, Col. Liborexpress, Ed. Atlántida, 13a. Edición, 1994, 416 páginas.

Reich, Robert B. The Work of Nations, Preparing ourselves for the 21st. Century, *Vintage Books*, EE.UU., 1992, 318 páginas.

Sagrada Biblia, Ediciones Tradicionales Católicas, EE.UU., 1958.

Salinas de Gortari, Carlos. México, Un paso difícil a la modernidad, Ed. Plaza y Janés Editores, México, 2000, 1393 páginas.

Scheele, Paul R. El Talento Natural, Ed. Urano, España, 1997, 213 páginas.

Sen, Amartya. Sobre la desigualdad económica, Ed. Crítica, España, 1979, 145 páginas.

Sharma, Robin S. Lecciones sobre la vida del monje que vendió su Ferrari. Grijalbo, México, 2003, 222 páginas.

Siegel, Joel G.; Shim, Jae K.; Minars, David. The complete book of Business Math, *Mc Graw Hill*, 1995, 389 páginas.

Silva, Luz Ma. Empléate tu mismo. La microeconomía y yo. EDAMEX, México, 1996, 135 páginas.

Stanley, Thomas; Danko, William. El millonario de al lado, Ed. Atlantida, Argentina, 1998, 287 páginas.

Stiglitz, Joseph E. El malestar en la globalización, Ed. Taurus, México, 2002, 314 páginas.

---. Los felices 90. La semilla de la Destrucción, Ed. Taurus, México, 2003, 409 páginas.

Sweetland, Ben. Hazte rico mientras duermes, Ed. Sirio, tercera edición, Argentina, 1996, 285 páginas.

The World Bank. The East Asia Miracle, Economic Growth and Public Policy, *Oxford University Press*, EE.UU., 1993, 389 páginas.

Thompson, Arthur; Strickland III, A.R. Administración estratégica, *Mc Graw Hill*, 13a. Edición, México, 2004, 451 páginas.

Timmons, Jeffrey A. New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21th. Century, 5a. Edición, *Irwin Mc Graw Hill*, EE.UU., 1998, 612 páginas.

Woo-Choong, Kim. El mundo es tuyo pero tienes que ganártelo, Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1999, 150 páginas.

Zaid, Gabriel. El progreso improductivo, Ed. Océano, México, 1999, 249 páginas.

Zelinski, Ernie J. El éxito de los perezosos, Como ser mas creativo y exitoso trabajando menos. *Vergara Business*, España, 2002, 284 páginas.

Publicaciones periódicas

Revistas:

Expansión
Harvard Business Review
Poder Y Negocios

Periódicos:

Reforma
El Universal.

Sitios de Internet

Buscador Google	www.google.com
Centro Santa Fe	www.centrosantafe.com.mx
I. N. de Estadística, Geografía e Informática	www.inegi.gob.mx
INFONAVIT	www.infonavit.gob.mx
Instituto Tecnológico Autónomo de México	www.itam.mx
<i>Mall Of America</i>	www.mallofamerica.com
Nuevos Paradigmas Consultores, S.C.	www.nuevosparadigmas.com
Presidencia de la República	www.presidencia.gob.mx
Secretaría de Economía.	www.economia.gob.mx
Secretaría de Educación Pública.	www.sep.gob.mx
Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	www.hacienda.gob.mx
Universidad de Chicago	www.uchicago.edu
Universidad de <i>Harvard</i>	www.harvard.edu
<i>West Edmonton Mall</i>	www.westedmall.com

Índice

5

5 de Mayo, Calle del · 28

A

Aboumrad, Familia · 37
Acapulco, Guerrero, México · 86
Acciones · 4, 39, 127, 135, 136, 139
Acciones y Valores · 4, 39, 135
Acciones y Valores Casa de Bolsa,
ACCIVAL · 39
Accitrade, Servicio · 128
Adán, Personaje Bíblico · 50, 118,
234
Administración · 146, 265
Administradora de Fondos para el
Retiro, AFORE · 29
Alaska, EE.UU.A. · 11
Alcohólicos Anónimos, AA · 23, 56,
260
Aleman Valdés, Miguel · 91
Aleman Velasco, Miguel · 232
Alemania · 89
Aligieri, Dante · 50
Allen, Robert T. · 123
Almacenes Aurrerá, S.A. · 39
Almacenes Suburbia, S.A. · 40
Alzati, Fausto · 73
América Latina · 37, 43, 140, 149,
233
América Móvil, S.A. · 37
Amigos de Oaxaca, A.C. · 41, 42
Amway · 192
Ángel de la Independencia,
Monumento · 89, 149
Ansoff, Igor H. · 267
Antiguo Testamento (Sección de la
Biblia) · 230
AntZ, Película · 26
Apple Computer Inc. · 241
Aristóteles · 112, 253
Arizona, EE.UU.A. · 88
Arrambide, Javier · 9
Arte popular · 42
Asia · 84, 89, 92, 233, 272
Asociación Cultural *Xquenda*, A.C. ·
42
Asociación Mexicana de Cultura,
A.C. · 43
Aspe, Pedro · 19, 253
Audi · 187, 191
Avon Cosmetics · 192
Axelrod, Robert · 267
Ayuntamiento, Calle del · 28
Azar, Familia · 37

Azcapotzalco, Distrito Federal,
México · 231
Azcárraga, Emilio · 44

B

Baillères, Alberto · 9, 43
Balance General · 7, 217, 218, 220
Banco · 14, 39, 44, 91, 265
Banco de México, BANXICO · 91
Banco Mercantil del Norte,
BANORTE · 44
Banco Nacional de Comercio
Exterior, BANCOMEXT · 14
Banco Nacional de México,
BANAMEX · 39, 40
Bandler, Richard · 243
Becas · 41
Besanko, David · 267
Bimbo · 192
Bloomington · 188
Bloomington, Minesota, EE.UU.A. ·
188
BMW · 109, 187
Bolsa de Valores · 5, 138, 139, 141,
143
Bolsa Mexicana de Valores, (B.M.V.)
· 38
Bonos del Tesoro, *Treasury Bond* ·
142
Borbón, Casa de · 158
Bracero, Programa · 91
Branciforte, Marqués de, Virrey · 95
Brózo, el payaso tenebroso · 257
Budismo · 236
Buró de Crédito · 214
Buzan, Tony · 46

C

Cadillac · 92
Calderoni Guerrero, Silvia · 39
California, EE.UU.A. · 88, 255
Cámara Canadiense de Comercio
(C.C.C.) · 18
Camp Snoopy · 188
Canadá · 12, 17, 21, 22, 25
Cáncer, Trópico de · 85
Cárdenas, Lázaro · 90
Caribe · 23, 206, 267
Carlos V, Rey de España · 86
Carpinteiro, Armando · 9
Carpinteiro, Jahir · 9
Carpinteiro, Selma · 9
Cartier · 187
Casa de la Cacica · 42
Castillo, Alicia · 9

Castillo, Gabriela · 9
Cementos Mexicanos S.A., CEMEX ·
163
Centro Cultural Helénico, A.C. · 125
Centro Cultural Zapoteca *Uken Ke*
Uken, A.C. · 42
Centro de Rehabilitación Infantil
TELETÓN (CRIT) Oaxaca, A.C. ·
41
Centro Santa Fe · 188, 273
Century21 · 154
Certificados de Aportación · 40, 129
Certificados de Aportación
Patrimonial, CAPS · 40
Certificados de Depósito · 129, 140
Certificados de la Tesorería de la
Federación, CETES · 129, 142,
143
Chapur, Familia · 37
Chedraui, Familia · 37
Chiapas, México · 88
Chicago, Universidad de · 55, 255,
273
Chihuahua, México · 18
China · 66, 68, 69, 86, 89, 119
Chrysler · 191
Cielo · 50
Ciudad de México · 16, 28, 38, 39,
149, 152, 187, 232
Ciudad Histórica Actual · 42
Clovis, Migración · 84
Coca-Cola · 130, 192
Colegio de Notarios · 153
Collins, James C. · 267
Compañía XYZ · 136
Complejo Agropecuario Industrial de
Tizayuca, CAITSA · 33
Compras: Ambulantaje · 192;
Boutique · 6, 187, 188, 273;
Mercado · 5, 151; *Outlet* · 191
Comunidad Europea · 69
Concilio Vaticano II · 232
Congreso · 161
Consejo Nacional de Ciencia y
Tecnología, CONACYT · 73
Conservatorio Nacional · 89
Convención Nacional Hacendaria ·
256
Convento Histórico en Ecatepec · 42
Corán · 268
Corán, El · 268
Corona Española · 85
Corredor Público · 153
Correo Mayor, Calle de · 28
Cossío Ruiz, Alexandra M. · 9
Cossío, Ana Sophia · 9
Cossío, Fernando Javier · 9
Crédito · 102, 136, 207, 216, 273
Cross, Wilburg · 267
Cuba · 11, 17, 23