

Guía paso a paso para alcanzar
tú Libertad Financiera

RECONFIGURACIÓN FINANCIERA

PIENSA, GANA, ADMINISTRA,
INVIERTE Y POTENCIA TÚ DINERO
COMO LA GENTE RICA

Estrategias para Emprendedores,
Dueños de Negocios y Empresarios

**BONO
ESPECIAL**
para asistir al
Seminario Intensivo en
Reconfiguración
Financiera.
Información en el interior.

ALEJANDRO SARACHO

RECONFIGURACIÓN FINANCIERA

© Alejandro Saracho Rosales

Primera edición: 2014

Todos los derechos conforme a la ley

Responsable de la edición: Rodrigo Porrúa del Villar

Diseño editorial: Rodrigo Porrúa del Villar

Corrección ortotipográfica y de estilo: Felipe Casas y José Elí Pulido Sepúlveda

Características tipográficas y de edición:



©Rodrigo Porrúa Ediciones

Fuente de las Pirámides 1-304

Col. Tecamachalco, Edo. de Méx.

(55) 6638 6857

rporrua_ediciones@prodigy.net.mx

Impreso en México – Printed in Mexico

ISBN: 978-607-95710-7-8

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

ALEJANDRO SARACHO ROSALES

~GUÍA PASO A PASO PARA ALCANZAR
LA LIBERTAD FINANCIERA~

RECONFIGURACIÓN FINANCIERA

PIENSA, GANA, ADMINISTRA,
INVIERTE Y POTENCIA TU DINERO
COMO LA GENTE RICA.

*ESTRATEGIAS EXCLUSIVAS PARA EMPRENDEDORES,
DUEÑOS DE NEGOCIO Y EMPRESARIOS*



AGRADECIMIENTOS

Este libro es el resultado del esfuerzo, enseñanza, guía, inspiración y apoyo de un grupo maravilloso de personas. Mi vida no sería la misma si no se hubieran cruzado en mi camino. Y aunque esta sección jamás sería lo suficientemente grande como para mencionar a todos, les quiero decir que estoy profundamente agradecido.

Quiero agradecer a mis padres por darme la vida y por ser mis mejores maestros.

A mis mentores y guías, de quienes aprendí información, estrategias y herramientas invaluable sobre el dinero, la riqueza y los negocios, y quienes me inspiraron a desarrollar este libro para transformar positiva y financieramente la vida de los mexicanos.

A todo el equipo de ***Abundantia Training*** por su gran compromiso y entrega en hacer posible que mes con mes sigamos transformando la vida de los mexicanos en nuestros seminarios presenciales.

A todos los alumnos de ***Abundantia Training*** quienes tantas veces me incentivaron a crear este libro.

Gracias por creer en nosotros, por estar dispuestos a vivir la transformación y por hacerla realidad para inspirar a más personas a transformarse también.

A mi familia y amigos por su invaluable apoyo y por contribuir a mi crecimiento y a que sea una mejor persona.

A mi editor por su paciencia y a todos los que dedicaron su valioso tiempo para leer este libro y darme su retroalimentación.

Y finalmente a Dios, por permitirme ser el mensajero de esta enseñanza y por permitirme continuar en este camino de transformación.



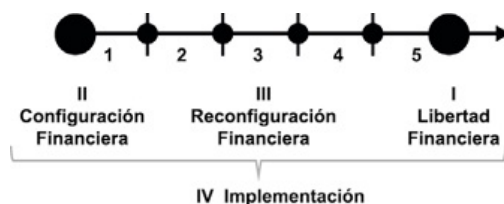
Conectar los puntos, es uno de los aprendizajes más valiosos en mi vida. El mundo está lleno de ideas y conceptos que por sí solos son interesantes, pero que de manera aislada son sólo ideas y conceptos. La magia ocurre cuando unes esas ideas y conceptos en una secuencia lógica en la que juntos producen un resultado consistente.

El área del dinero y del éxito financiero es un mundo lleno de ideas y conceptos que, de manera aislada llegan a percibirse como irreales, inservibles, complicados, confusos y hasta aburridos. Sin embargo, cuando conectas los puntos y generas claridad, el éxito financiero se vuelve posible, sencillo, lógico y alcanzable.

A lo largo de los años he comprobado que para conectar los puntos y generar resultados, necesitas conocer los extremos y los pasos específicos para llegar de un extremo al otro.

Por esta misma razón, este libro fue diseñado para conectar los puntos y llevarte de cualquiera que sea tu Situación Financiera Actual, hasta llegar a la Libertad Financiera.

GRÁFICA 1: CONECTAR LOS PUNTOS.



En la **Primera Parte** del libro (Extremo 1), hablaremos de la Libertad Financiera (LF). En esta parte conocerás los distintos niveles de riqueza, quiénes son los verdaderos ricos, y al final definirás tu Número de Libertad Financiera (tu principal objetivo).

En la **Segunda Parte** del libro (Extremo 2), hablaremos de tu Configuración Financiera (CF). En específico descubrirás cuál es tu Configuración Financiera, cómo fuiste configurado, y al final, realizarás un diagnóstico de tu Situación Financiera Actual.

En la **Tercer Parte** del libro (Conectar los Puntos), hablaremos de la Reconfiguración Financiera (RF), y te mostraré una secuencia comprobada para alcanzar la Libertad Financiera en cinco pasos.

En la **Cuarta Parte** del libro, te enseñaré algunas formas en las que puedes implementar y dar seguimiento a tus resultados. También, te compartiré una serie de recursos para acelerar tus Resultados Financieros. Y como recompensa por dar el paso hacia tu Transformación Positiva y Financiera, te obsequiaré un Bono Especial que podrás encontrar al final del libro.

5 RAZONES PARA LEER ESTE LIBRO

Existen múltiples razones por las cuales deberías leer este libro. Te mencionaré las cinco más importantes:

1. Porque no nos enseñan formalmente cómo manejar el dinero.

El dinero es una necesidad clara en nuestra vida, es el motor de nuestra sociedad. Desde que nacemos hasta que morimos, nos guste o no, estamos involucrados con el dinero. El sistema de educación formal cuenta con cerca de 18,500 instituciones donde los mexicanos invertimos cerca de diecisiete años estudiando. Y en todas estas instituciones y en todos estos años, nos enseñan formalmente cómo manejar el dinero de las empresas, pero no nos enseñan formalmente a manejar nuestro dinero. Por lo tanto, aprendemos a manejar nuestro dinero de manera informal.

Lamentablemente, la mayoría de las personas de quienes aprendemos no son personas financieramente exitosas, por lo tanto, aprendemos a seguir los mismos pasos (no exitosos) también. Reconfiguración Financiera es un libro que puedes considerar como la educación formal que estabas buscando. Este libro te enseñará cómo ganar el juego del dinero en el mundo real y qué es exactamente lo que tienes que hacer para alcanzar la Libertad Financiera.

2. Porque esto funciona consistentemente en el mundo real.

Las estrategias que aprenderás en este libro han transformado la vida de miles de mexicanos y de millones de personas alrededor del mundo.

Estas estrategias son, las que han implementado grandes multimillonarios para generar resultados financieros sobresalientes en su vida.

En este libro, no sólo encontrarás ideas, encontrarás ideas traducidas en acciones. No sólo encontrarás conceptos, encontrarás conceptos conectados en una secuencia lógica que genera resultados comprobados.

En Reconfiguración Financiera, te enseñaré a manejar tu dinero y te mostraré el camino que han caminado las personas que han alcanzado el éxito financiero para que puedas seguir sus mismos pasos y alcanzar el éxito financiero también.

3. Porque te diré la verdad sin restricciones.

Lo que encontrarás en este libro es la verdad de cómo funcionan las cosas en el área del dinero, sin rodeos, sin restricciones. Muchos autores buscan motivarte y decirte sólo las cosas que te harán muy feliz.

Yo te diré las cosas como son. Y sé que mucho de lo que leerás te podrá incomodar, molestar, e incluso, sé que es probable que al inicio rechaces algunas de estas ideas. Pero este libro no está enfocado a generarte comodidad inmediata, está enfocado a generarte resultados financieros sostenibles.

4. Porque tú eres la única persona que puede transformar tu futuro financiero.

En ocasiones esto es difícil de aceptar, pero es la realidad. Tú eres quien crea tus resultados financieros.

Recuerdo el día que renuncié al último trabajo que tuve como empleado en una empresa transnacional. Después de que le compartí mis planes a mi último jefe, sus palabras fueron: “*Uno no puede esperar a que el jefe, el gobierno o la empresa se hagan cargo de su vida. La responsabilidad es de uno mismo*”.

Esas palabras transformaron mi vida. Y a lo largo del tiempo, he notado que las personas normalmente están dispuestas a responsabilizarse de sus finanzas pero no saben bien cómo hacerlo. Ya sea porque no tienen una guía, no conocen el camino, o no conocen las herramientas. Si este es tu caso, este libro será tu guía, te mostrará el camino y te proporcionará las herramientas para que, de una vez por todas, te hagas cargo de tus resultados financieros.

5. Porque tu éxito financiero es importante para mi.

Cuando alcancé la Libertad Financiera tenía dos opciones: la primera opción era irme a la playa y disfrutar de esa libertad financiera y, la segunda era compartir todo lo que transformó mi vida.

A lo largo de varios años, tuve la fortuna de viajar alrededor del mundo por negocios, de conocer las características y los resultados de personas de otros países y siempre llegué a la misma conclusión: Los mexicanos tenemos un talento inigualable. La diferencia, en gran medida, es que en otros lugares saben cosas que la mayoría de los mexicanos no conoce (razón por la cual yo tuve que viajar al extranjero para aprenderlas).

Siempre he pensado que el tener acceso al conocimiento te genera una responsabilidad. La responsabilidad de compartirlo. Es por eso que decidí tomar la segunda opción, la opción de enseñar a los mexicanos a generar mejores resultados financieros y a alcanzar la Libertad Financiera.

Derivado de esta decisión creé ***Abundantia Training***, una empresa enfocada a guiar e inspirar a las personas a transformarse en la mejor versión de ellas mismas para alcanzar su máximo potencial, comprometida a transformar positiva y financieramente la vida de un millón de mexicanos.

La manera en que hemos venido generando esta transformación es a través de seminarios intensivos de transformación acelerada, y ahora lo haremos también a través de este libro.

¿Por qué un millón de mexicanos? Porque nos enfocamos a un millón de líderes que están dispuestos a hacer una diferencia en el mundo, en nuestro país y en su comunidad. Porque sabemos que estos líderes no solamente crecen como individuos, sino que en cascada impulsan a crecer a las personas de su alrededor. Estos líderes se convierten en generadores de abundancia y bienestar.

Una de las cosas en las que creo firmemente es en la perfección de la vida y del universo. Dicen que el maestro aparece cuando el alumno está listo. Así que si estás leyendo estas líneas, te interesa alcanzar la Libertad Financiera y te gustaría transformar positiva y financieramente la vida de miles de mexicanos. Seguramente es porque estás listo para llegar al siguiente nivel.

Estoy seguro que si implementas lo que te enseñaré en este libro, así como ha sucedido ya con muchos mexicanos,

Reconfiguración Financiera marcará un antes y un después, en tu vida y en tu éxito financiero.

PRIMERA PARTE

LIBERTAD FINANCIERA ***TU PRINCIPAL OBJETIVO***

Libertad Financiera.

Niveles de Riqueza.

Verdadera Gente Rica.

Número de Libertad Financiera.

“Aquellos que renuncian a la libertad por obtener seguridad temporal, no merecen tener ni libertad ni seguridad”

Benjamín Franklin

El principal propósito de este libro es enseñarte cómo alcanzar la Libertad Financiera. Puesto que estaremos hablando mucho de ella, es importante que desde un inicio nos alineemos en su significado, aunque es posible que el significado que tenga para ti sea distinto. Para el propósito de este libro manejaremos la siguiente definición:

“Libertad Financiera es tener la opción de dejar de trabajar y poder pagar los gastos de tu estilo de vida”.

Para clarificar su significado, quiero resaltar algunas partes de esta definición:

“Es la opción de dejar de trabajar...”

La Libertad Financiera te da opciones. Es mejor tener opciones a tener una sola alternativa. La opción que te da es la de dejar de trabajar, pero eso no significa que debas hacerlo, lo único que significa es que tienes la opción. Al final, tú eliges si dejas de trabajar o continúas haciéndolo.

“Poder pagar los gastos de tu estilo de vida...”

Si eliges dejar de trabajar, ¿de dónde sale el dinero para que puedas pagar los gastos de tu estilo de vida?

El dinero sale de los ingresos que provienen de tus inversiones. A esos ingresos se les llama Ingresos Pasivos. Más adelante hablaremos a mayor profundidad de ellos.

¿Cómo viven las personas financieramente libres?

Esto te puede sorprender, pero es la realidad. Muchas personas piensan que las personas financieramente libres, dejan de trabajar, se la pasan de vacaciones, se la viven de fiesta, se despiertan tarde todos los días y prácticamente no hacen nada. Pero en realidad es todo lo contrario. Cuando alcanzas la Libertad Financiera, tu vida se vuelve más intensa, porque **vives tu vida haciendo lo que te apasiona.**

La Libertad Financiera es el momento en el que no haces las cosas porque las tienes que hacer, las haces porque las amas hacer.

Pregúntate cuántas de las cosas que haces hoy en día las haces porque las tienes que hacer y cuántas las haces porque las amas hacer.

¿Te gustaría vivir todos los días de tu vida haciendo lo que te apasiona? Si tu respuesta es: sí. Entonces sigue leyendo.

¿Quiénes son los candidatos ideales para la Libertad Financiera?

Las personas que más se benefician de la Libertad Financiera son las que desean disfrutar más de su tiempo, por ejemplo, para desarrollar sus talentos personales, para disfrutar a su familia, para

disfrutar sus *hobbies*, para practicar su deporte favorito, para viajar, para ayudar a los demás, etc.

¿La Libertad Financiera es alcanzable para todas las personas?

La respuesta es: sí. Muchas personas piensan que la Libertad Financiera no es real y que es sólo un concepto, otros piensan que es sólo para millonarios y depende de la familia en la que naciste, otros piensan que es sólo para personas que tienen suerte en el área del dinero.

La realidad es que no depende de nada de eso. La Libertad Financiera es un estilo de vida real y alcanzable para todas las personas. Sólo tienes que seguir las reglas del dinero y los pasos que aprenderás en este libro.

Si haces lo que te digo que hagas, tarde o temprano alcanzarás la Libertad Financiera.

¿Por qué lo sé?

Porque así la alcancé yo también.

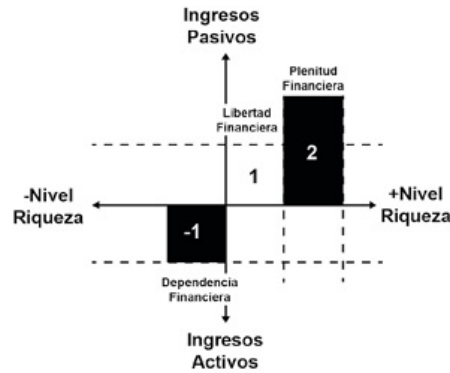
NIVELES DE RIQUEZA

“Riqueza es la habilidad de experimentar tu vida en su totalidad”

Henry David Thoreau

Existen distintos Niveles de Riqueza (NR), la gráfica muestra los tres principales:

GRÁFICA 2: NIVELES DE RIQUEZA.



NIVEL -1

DEPENDENCIA FINANCIERA (DF)

En este nivel dependes de tu trabajo y de los Ingresos Activos (IA) para pagar tus gastos. Sin importar la cantidad de dinero que ganas, eres dependiente y “*esclavo*” de tu trabajo.

Aquí es donde empiezan la mayoría de las personas su camino a la Libertad Financiera, y también donde la mayoría se queda.

NIVEL 1

LIBERTAD FINANCIERA (LF)

En este nivel tienes la opción de dejar de trabajar y todos tus gastos estarán cubiertos por Ingresos Pasivos (IP).

Importante: Eso no quiere decir que cuando alcances la Libertad Financiera, dejarás de tener Ingresos Activos (IA), lo que quiere decir es que tendrás la opción de tenerlos o no tenerlos, dependiendo de si decides o no dejar de trabajar. Por este motivo, en la gráfica encontrarás a los Ingresos Activos (IA) del Nivel 1 en línea punteada.

A partir de este nivel eres libre:

Rico = Libre

Sólo cuando eres libre es cuando eres capaz de invertir tu Talento, Tiempo y Energía (TTE) en enriquecer todas las áreas de tu vida, como el área del dinero, de las relaciones y de la salud. Eres capaz de experimentar tu vida en su totalidad.

Este nivel es el punto de partida para la riqueza.

NIVEL 2

PLENITUD FINANCIERA (PF)

En este nivel tienes la opción de dejar de trabajar y vivir una vida llena de lujos, si así lo decides.

Para llegar a este nivel, primero necesitas ser financieramente libre y después repetir, una y otra vez, lo mismo que hiciste para llegar a la Libertad Financiera.

Importante: Así como sucede con la Libertad Financiera (LF), cuando alcances la Plenitud Financiera (PF) no quiere decir que dejarás de tener Ingresos Activos (IA), lo que quiere decir es que tendrás la opción de tenerlos o no tenerlos, dependiendo de si decides o no dejar de trabajar. Por este motivo, en la gráfica encontrarás a los Ingresos Activos (IA) del Nivel 2, también en línea punteada.

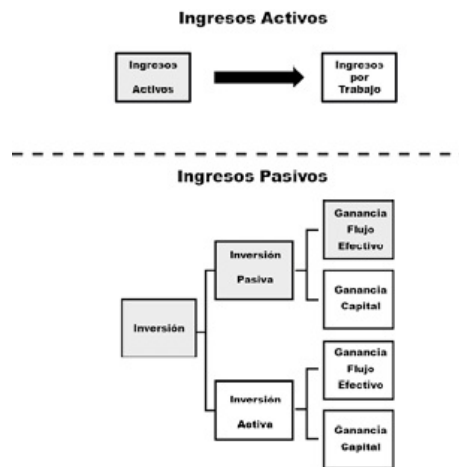
“Muchos que parecen pobres, en realidad no lo son y muchos que parecen ricos, están muy pobres”

Mario Borghino

Una de las cosas más peligrosas que existen en el área del dinero es no saber distinguir entre los Verdaderos Ricos y los Falsos Ricos, que es justo lo que veremos ahora.

¿Por qué es importante esto? Porque querer modelar a los Falsos Ricos te puede llevar a la quiebra. Una de las reglas más importantes de la riqueza es que ésta debe de ser **sostenible**. Para diferenciar a los Verdaderos Ricos de las personas que parecen ricos, es importante entender sobre los dos tipos de Ingresos: Ingresos Activos e Ingresos Pasivos.

GRÁFICA 3: INGRESOS ACTIVOS E INGRESOS PASIVOS.



Ingresos Activos (IA)

Los Ingresos Activos provienen de tu Fuente de Ingresos por Trabajo. Para generar estos ingresos necesitas invertir tu Talento, Tiempo y Energía.

Ingresos Pasivos (IP)

Para entender cuáles son los Ingresos Pasivos, necesitamos conocer sobre los tipos de inversiones y los tipos de ganancias que te dan las inversiones. Tocaremos este tema de las inversiones, a mayor profundidad, más adelante en el libro.

Existen dos tipos de Inversiones: Inversiones Activas (InvA) e Inversiones Pasivas (InvP).

Las Inversiones Activas, son como un segundo trabajo, ya que requieren de tu Talento, Tiempo y Energía para generar dinero. Por ejemplo: es posible que trabajes en tu empresa o Fuente de Ingresos y te dediques también a la compra-venta de inmuebles (Inversión Activa).

Las Inversiones Pasivas, son las que te generan dinero sin necesidad de trabajar.

Ahora, tanto las Inversiones Activas como las Inversiones Pasivas te pueden dar dos tipos de Ganancias: Ganancias de Capital (GC) o Ganancias de Flujo de Efectivo (GFE).

Las Ganancias de Capital te generan una ganancia por la operación. Por ejemplo: compras una casa barata, la vendes a precio de mercado y ganas dinero de la operación.

Las Ganancias de Flujo de Efectivo, te generan un ingreso continuo. Por ejemplo: compras una casa, la rentas y te pagan una cantidad de dinero cada mes.

Las Inversiones Pasivas que tienen una Ganancia de Flujo de Efectivo son las que te llevarán a la Libertad Financiera. Por lo tanto, serán en las que nos enfocaremos. En el mundo de las inversiones a este tipo de ingresos se les llama Ingresos Pasivos.

Verdaderos ricos.

Son personas que han alcanzado su Libertad Financiera y que pueden mantener su Estilo de Vida sin necesidad de trabajar. Su estilo de vida es **Sostenible**.

Se dedican a administrar, multiplicar y potenciar su riqueza, asegurándose que el costo de su Estilo de Vida no supere sus Ingresos Pasivos, es decir, que no supere el Ingreso de Flujo de Efectivo que obtienen, sin necesidad de trabajar de sus Inversiones.

Gastan en lujos únicamente si estos incrementan su valor en el tiempo y cuando pueden pagarlos de sus Ingresos Pasivos.

Personas que parecen ricos.

Son personas que “aparentan” tener riqueza pero que realmente no la tienen. Mantienen un Estilo de Vida lujoso para proyectar una imagen de éxito financiero, pero que a la larga no es sostenible.

Una forma clara de saber si posees verdadera riqueza es preguntándote: ¿Qué es lo que compra mis lujos? ¿Mis Ingresos Activos o mis Ingresos Pasivos?, es decir: ¿mi Estilo de Vida depende del dinero que gano en mi Trabajo o del Flujo de Efectivo que gano con mis Inversiones?

Los Verdaderos Ricos compran sus lujos de sus Ingresos Pasivos; las personas que parecen ricos lo hacen de sus Ingresos Activos.

NÚMERO DE LIBERTAD FINANCIERA

*“Establecer metas
es el primer paso
para convertir lo
invisible en visible”*

Tony Robbins

Este libro fue creado para proporcionarte todo lo que necesitas saber y hacer para alcanzar la Libertad Financiera. Sin embargo, nunca podrás alcanzarla si no tienes clara tu meta:

Tu Número de Libertad Financiera.

Como ya lo mencionamos, para volverte financieramente libre, tus Ingresos Pasivos deberán ser lo suficientemente altos como para cubrir mes tras mes los gastos de tu Estilo de Vida. Por lo tanto, necesitas conocer de qué tamaño son tus Gastos Mensuales a través de un Presupuesto Mensual.

El Presupuesto Mensual es la suma de tus gastos mensuales recurrentes de once áreas:

- 1. Casa.*
- 2. Servicios.*
- 3. Alimentos.*
- 4. Automóvil.*
- 5. Entretenimiento.*
- 6. Viajes.*
- 7. Personales.*
- 8. Dependientes.*
- 9. Mascotas.*
- 10. Seguros.*
- 11. Préstamos.*

Este número deberá reflejar tu Estilo de Vida actual, no tus aspiraciones. Estas últimas, las reflejaremos en tu número de Plenitud Financiera.

Podrás descargar un formato de Presupuesto Mensual gratuito desde nuestra página de internet en la siguiente dirección:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/presupuesto-mensual

Por favor, llena el formato de presupuesto mensual y una vez que termines, realiza la sumatoria para sacar los gastos mensuales de tu estilo de vida. Esos gastos mensuales serán tu Número de Libertad Financiera.

Escribe tu Número de Libertad Financiera

\$_____ pesos por mes.

Número de Plenitud Financiera.

Aunque en este libro no nos enfocaremos a alcanzar el Número de Plenitud Financiera, es importante que sepas cómo calcularlo.

La pregunta que te tienes que responder es:

¿Cuánto quieres gastar en tu Estilo de Vida?

La suma de esos gastos mensuales será tu Número de Plenitud Financiera.

Para calcular tu Número de Plenitud Financiera, también puedes utilizar las once áreas del formato de Presupuesto Mensual, el cuál podrás descargar en:

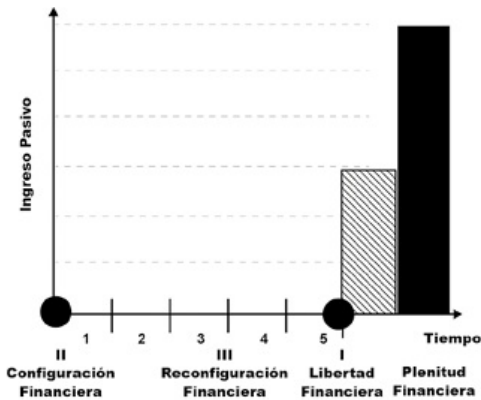
www.ReconfiguracionFinanciera.com/presupuesto-mensual

Escribe tu Número de Plenitud Financiera:

\$_____ pesos por mes.

Con el Número de Libertad Financiera, concluimos el primer extremo para conectar los puntos para alcanzar la Libertad Financiera.

GRÁFICA 4: NÚMERO DE LIBERTAD Y PLENITUD FINANCIERA.



Nuestro siguiente paso es el otro extremo, es decir; tu Configuración Financiera o Situación Actual.

SEGUNDA PARTE

CONFIGURACIÓN FINANCIERA

DIAGNÓSTICO DE TU SITUACIÓN ACTUAL

Configuración Financiera
Inhibidores y Potenciadores
Resultados Financieros
Tu Situación Actual

CONFIGURACIÓN FINANCIERA

“Necesitas conocer primero las bases antes de multiplicar tu dinero, porque si multiplicas tu dinero sin las bases, lo que vas a multiplicar es un caos financiero”

Robert Allen

Entender tu Configuración Financiera será fundamental para conocer dónde estás parado o tu Situación Financiera Actual. Sólo teniendo claridad del lugar de donde partimos podremos crear un plan para llegar a nuestra meta (la Libertad Financiera).

La Configuración Financiera, tiene una gran importancia en tu generación de resultados financieros. Entender lo que significa es la clave para transformarlos positivamente, así que vamos a ver su definición:

“La Configuración Financiera es la suma de todos los programas que tenemos almacenados en nuestro subconsciente que nos generan buenos o malos Resultados Financieros”.

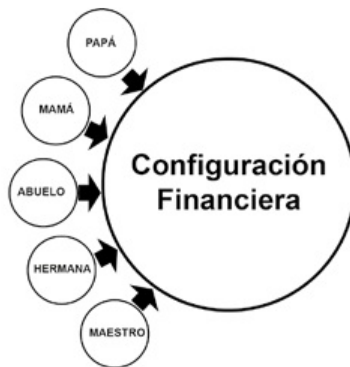
Vamos a revisar la definición por partes:

“La suma de todos los programas que tenemos almacenados en nuestro subconsciente”.

Todos tenemos una Configuración Financiera. Todos fuimos configurados (o programados) por las cinco personas que más nos influenciaron cuando éramos niños. Estos suelen ser nuestros padres, hermanos, abuelos, maestros, sacerdotes, políticos, etc...

¿Cómo sucedió esto? Cuando éramos niños, éramos como esponjas y absorbíamos todo lo que estaba a nuestro alrededor como si así debiera de ser. Como éramos nuevos en este mundo, no teníamos un punto de comparación, por lo que nuestras primeras experiencias en las distintas áreas de nuestra vida crearon nuestros marcos de referencia, nuestros primeros programas.

GRÁFICA 5: PERSONAS Y CONFIGURACIÓN FINANCIERA.



La parte de la mente donde almacenamos nuestros programas es la mente subconsciente.

“Nos generan buenos o malos Resultados Financieros”.

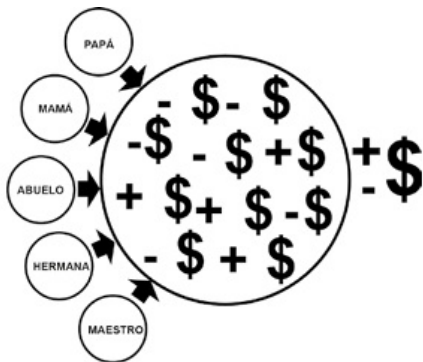
La mente subconsciente no filtra ni el valor ni la calidad de los programas que tenemos almacenados. Por lo tanto, tenemos programas que nos generan buenos resultados financieros (+\$) y programas que

nos generan malos resultados financieros (-\$). La suma de todos esos programas es nuestra Configuración Financiera.

¿Cómo es que creamos estos programas?

Según los gurús de la PNL (Programación Neurolingüística), nuestros marcos de referencia son creados por medio de cinco variables (VAKOG): visual, auditivo, kinestésico, olfativa y gusto.

GRÁFICA 6: PERSONAS Y PROGRAMAS.



En el área del dinero las tres más importantes son: visual, auditivo y kinestésico. Por otro lado, los gurús en la teoría sistémica, afirman que una de las formas en que somos marcados (o configurados) en nuestra vida, es por medio de eventos significativos. Por lo tanto, fuimos configurados de 4 maneras:

- 1. **Visual:** Lo que vi acerca del dinero cuando era pequeño.
- 2. **Auditivo:** Lo que escuché acerca del dinero cuando era pequeño.
- 3. **Kinestésico:** Lo que modelé o hice igual que mis padres acerca del dinero desde que era pequeño hasta el día de hoy.
- 4. **Eventos Significativos:** Los eventos que causaron un gran impacto en mi vida desde que era pequeño hasta el día de hoy.

Estos marcos de referencia crearon programas en nuestra mente con el objetivo de ayudarnos a tomar decisiones con mayor facilidad, sin importar si los programas eran buenos o no.

Si quieres conocer cuáles son los programas que tienes almacenados en tu subconsciente, pregúntate:

¿Qué es lo que **vi** acerca del dinero cuando era pequeño?
(Visual)

¿Qué es lo que **escuché** acerca del dinero cuando era pequeño? (Auditivo)

¿Qué es lo que **modelé** o hice igual que mis padres en el área del dinero desde que era pequeño hasta el día de hoy? (Kinestésico)

¿Cuáles son los eventos que **causaron** un gran impacto en mi vida desde que era pequeño hasta el día de hoy? (Eventos Significativos)

Al final, estos programas te generarán buenos Resultados Financieros o Resultados Financieros no tan buenos.

INHIBIDORES Y POTENCIADORES DE RIQUEZA

“No puedes viajar en el camino de la pobreza y la riqueza al mismo tiempo, ya que van en direcciones contrarias”

John Kehoe

Uno de los ejercicios que hacemos en el Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera es detectar cuáles son los programas que están almacenados en el subconsciente de los asistentes, es decir que detectamos los programas de su Configuración Financiera, y una vez detectados, la primera pregunta que surge es:

¿Cómo puedo saber qué programas me generan buenos resultados y qué programas no me generan buenos resultados?

La manera de conocer si tus programas te ayudan o no a generar buenos resultados financieros es por medio de los **Inhibidores y Potenciadores de Riqueza**.

Existen siete áreas donde están ubicados los Inhibidores y Potenciadores de Riqueza:

- 1. Responsabilidad.*
- 2. Palabras.*
- 3. Círculo cercano.*
- 4. Gente rica.*
- 5. Suministro de dinero.*
- 6. Importancia.*
- 7. Visión de vida.*

1. Responsabilidad.

Si das excusas de por qué no eres financieramente exitoso o te justificas porque no alcanzaste los resultados, o le echas la culpa a la economía, al gobierno, al jefe, a tu pareja o a tus padres, estás **Inhibiendo tu Riqueza**.

Si eres de las personas que se hace responsable de todo lo que sucede, tanto de éxitos como de fracasos, te conviertes en una persona que controla su destino, estás **Potenciando tu Riqueza**.

2. Palabras.

Si cuando hablas de dinero, hablas en términos de escasez, limitaciones, pobreza, tiempos difíciles y sólo te enfocas en lo que te falta, estás **Inhibiendo tu Riqueza**.

Si hablas en términos de abundancia, prosperidad, de oportunidades donde sea, de riqueza ilimitada, en términos de ganar, estás **Potenciando tu Riqueza**.

3. Círculo cercano.

Tu círculo cercano está compuesto por las personas que te rodean: pareja, socio, amigos cercanos, familia, clientes, proveedores.

Si tu círculo cercano tiene menos dinero que tú y solamente pone peros, trabas, dice lo complicadas que son las cosas y que la abundancia no existe, estás **Inhibiendo tu Riqueza**.

Si tu círculo cercano tiene más dinero que tú, te impulsa a generar mayor economía, habla de oportunidades y se enfoca en soluciones, estás **Potenciando tu Riqueza**.

4. Gente rica.

Si piensas que la gente rica es mala, que obtuvieron su dinero de forma ilícita o de manera no apropiada, que son egoístas, avaros, que no les importan sus familias y/o que los ricos son empresarios abusivos, políticos corruptos o narcotraficantes, estás **Inhibiendo tu Riqueza**.

Si piensas que la gente rica es admirable y bendices a la gente rica cuando la ves en un auto lujoso o viviendo en un edificio espectacular, estás **Potenciando tu Riqueza**.

5. Suministro de dinero.

Si piensas que el suministro de dinero es limitado, es decir, que es un juego suma 0; que si yo gano, tú pierdes; o que si yo tengo mucho dinero, otros no tendrán suficiente, estás **Inhibiendo tu Riqueza**.

Si piensas que el suministro de dinero es ilimitado, que el dinero es abundante y que hay suficiente para todos para que todos tomen todo lo que puedan, estás **Potenciando tu Riqueza**.

6. Importancia.

Si el dinero no es importante para ti, estás **Inhibiendo tu Riqueza**; y si el dinero es importante para ti, estás **Potenciando tu Riqueza**.

7. Visión de vida.

Si piensas que la vida es y será dura, llena de dificultades, complicaciones, problemas, decepciones, estás **Inhibiendo tu Riqueza**.

Si ves la vida de manera alegre y divertida, llena de oportunidades y recompensas, donde puedes encontrar nuevas experiencias y éxitos a la vuelta de la esquina, estás **Potenciando tu Riqueza**.

Si estás interesado en obtener un diagnóstico gratuito de tu Configuración Financiera, lo podrás realizar en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/Diagnostico

La pregunta aquí es: De los programas que detectaste en la sección anterior, ¿cuántos de ellos inhiben y cuántos de ellos potencian tu riqueza? Porque esto será lo que genere tus buenos o malos resultados financieros.

RESULTADOS FINANCIEROS

*“Mi mundo interior crea
mi mundo exterior”*

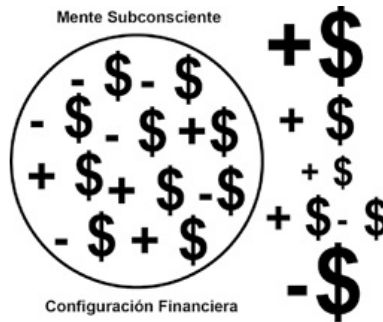
T. Harv Eker

Si analizáramos nuestra Configuración Financiera desde un punto de vista contable, podríamos decir que cada programa que te genera buenos Resultados Financieros sumaría \$1 (un peso) y cada programa que te genera malos Resultados Financieros restaría \$1.

Al final, nuestros Resultados Financieros serían la suma de todos los programas buenos y malos. Según nuestros estudios, dependiendo de su Configuración Financiera, una persona podrá generar cinco posibles Resultados Financieros:

1. *Mucho dinero.*
2. *Dinero para estar cómodos.*
3. *Dinero insuficiente.*
4. *Dinero inconstante.*
5. *Deudas.*

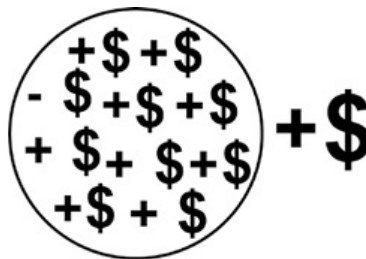
GRÁFICA 7: RESULTADOS FINANCIEROS.



1. Mucho Dinero.

Estas personas tienen en su mayoría programas que generan buenos resultados financieros (+\$).

GRÁFICA 8: MUCHO DINERO.



2. Dinero para estar cómodos.

Estas personas también tienen en su mayoría programas que generan buenos resultados financieros (+\$), pero no tantos como las personas que ganan mucho dinero. En estos momentos les generan dinero suficiente para vivir cómodamente, pero no a largo plazo.

¿Por qué no a largo plazo? En la economía existe un efecto llamado Inflación. La Inflación la puedes entender desde dos ángulos:

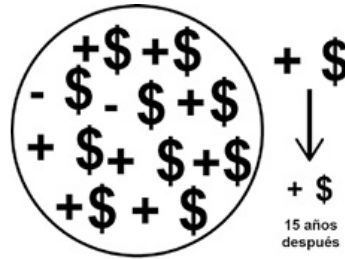
1. Como el incremento de los precios de productos y servicios en un tiempo determinado.
2. Como la pérdida del valor del dinero en un tiempo determinado.

Es decir, las cosas son cada vez más caras o cada vez puedes comprar menos con tu dinero.

Con los niveles de inflación que tiene nuestro país, más o menos cada quince años tu dinero vale la mitad. En otras palabras, tienes que ganar el doble para comprar lo mismo que ahora.

Por lo tanto, conforme pasa el tiempo, los programas que generan buenos resultados financieros se van erosionando hasta que dejas de vivir cómodamente.

GRÁFICA 9: DINERO PARA ESTAR CÓMODOS.



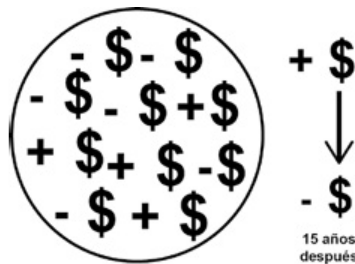
3. Dinero Insuficiente.

Estas personas tienen apenas un poco más de programas que generan buenos resultados financieros (+\$) que de programas que generan malos resultados financieros (-\$).

Lamentablemente, el dinero que generan es insuficiente. Una de las formas en que puedes distinguir a estas personas es porque continuamente están diciendo “no me alcanza”.

A largo plazo, y por el mismo efecto de la inflación, estas personas tenderán a tener como Resultado Financiero: Deudas.

GRÁFICA 10: DINERO INSUFICIENTE.

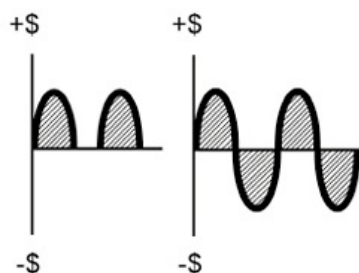


4. Dinero Inconstante.

Son personas que ganan y pierden dinero de forma cíclica.

Tienen programas que les generan dinero de forma inconstante y variable, de tal manera que unos meses ganan y otros no. O también puede tener programas que los hacen ganar dinero, y una vez que llegan a un límite, los hacen perderlo.

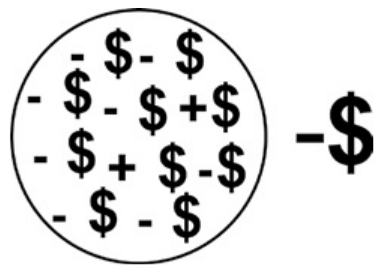
GRÁFICA 11: DINERO INCONSTANTE.



5. Deudas.

Son personas que aunque entran y salen de deudas, la mayor parte del tiempo están endeudadas. Tienen en su mayoría programas que les generan malos resultados financieros (-\$).

GRÁFICA 12: DEUDAS.



Niveles Socioeconómicos.

Existe un estudio que realizó la AMAI en el 2008 (Asociación Mexicana de Agencias de Inteligencia de Mercado y Opinión A.C.) que muestra el porcentaje de la población que pertenece a un Nivel Socioeconómico.

Existen tres principales grupos de Niveles Socioeconómicos:

- A/B: ganan más de \$85 mil pesos al mes
- C: ganan de \$11.6 mil a \$84.9 mil pesos al mes
- D/E: ganan de \$0 a \$11.5 mil pesos al mes

Podríamos decir que es clase alta, clase media y clase baja.

GRÁFICA 13: NIVEL SOCIOECONÓMICO.

Niveles Socioeconómicos						
	2002	2003	2005	2006-2007	2008	VAR
A/B	7%	7%	8%	8%	7%	1%
C	30%	30%	32%	31%	32%	2%
D/E	63%	63%	60%	62%	61%	3%

Fuente: AMAI E INEGI

La gráfica muestra el porcentaje de la población que pertenece a un nivel socioeconómico del 2002 al 2008. Si lo extendemos antes del 2002 y después del 2008 el comportamiento se verá muy parecido.

¿Qué nos dice esta gráfica?

Nos dice que no importa el año, el porcentaje de la población que pertenece a un nivel socioeconómico permanece prácticamente constante (una variación muy pequeña). Lo que significa que generación tras generación somos programados sobre cómo hacer dinero.

La clase alta fue configurada por personas de la clase alta, la clase media fue configurada por personas de clase media y que la clase baja fue configurada por personas de clase baja.

Y nos guste o no nos guste, nuestra Configuración Financiera nos acompañará toda nuestra vida y tenderemos a alcanzar los mismos resultados financieros que nuestros padres o que las personas que nos configuraron.

Después de varios años, he llegado a la conclusión que los Resultados Financieros que genera la gente rica no son causados por poderes sobrenaturales.

La realidad es que no son más ni menos inteligentes que las demás personas, simplemente tienen una Configuración Financiera distinta.

Por lo tanto, si quieres cambiar tus resultados financieros, necesitas cambiar tu Configuración Financiera.

“Locura, es hacer lo mismo una y otra vez y esperar ver resultados distintos”

Albert Einstein

Si no sabes a dónde vas, cualquier lugar es un destino. Si no sabes de dónde vienes, es posible que no llegues jamás a donde vas.

Es por eso que ya tenemos nuestro destino o meta principal, que es el Número de Libertad Financiera. Y ahora nos enfocaremos trabajar tu punto de partida o tu Situación Financiera Actual.

Si quieres generar Resultados Financieros como la gente rica, es importante que manejes tu dinero personal como si fueras una empresa. Ahora te voy a enseñar cómo hacerlo de una forma sencilla.

Existen dos medidores que maneja la gente rica que tienes que tener en mente todo el tiempo, estos son: Riqueza Neta y Flujo de Efectivo.

Riqueza Neta (RN).

Cuando la gente rica habla de sus Resultados Financieros no habla de cuánto gana, habla de cuál es el valor de su Riqueza Neta (RN). En inglés le llaman “Net Worth”.

La fórmula para calcular la Riqueza Neta (RN) es:

$$ACTIVOS (A) - PASIVOS (P) = RIQUEZA NETA (RN)$$

Tus Activos (A) son las cosas que tienes. Por ejemplo: inversiones, inmuebles, posesiones personales, vehículos, ahorros, seguros, patentes, libros, etc.

Tus Pasivos (P) son las cosas que debes. Por ejemplo: hipoteca, financiamiento del automóvil, préstamos personales, préstamo universitario, tarjeta de crédito, etc.

Si tus Activos (A) —es decir, lo que tienes—, exceden tus Pasivos (P) o lo que Debes, tendrás una Riqueza Neta Positiva (RN+), de lo contrario tendrás una Riqueza Neta Negativa (RN-).

GRÁFICA 14: RIQUEZA NETA.



Tu Riqueza Neta (RN) es una foto de cómo se encuentran estructuradas tus finanzas hoy en día.

Flujo de efectivo neto (FEN).

El Flujo de Efectivo Neto (FEN) es esencial para la construcción de riqueza, y dentro de este rubro, los Ingresos Pasivos (IP) —o Inversiones Pasivas con Ganancia de Flujo de Efectivo—, serán el medidor principal para alcanzar la Libertad Financiera.

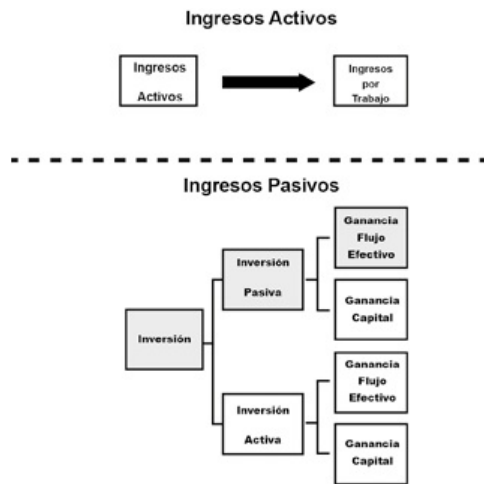
La fórmula para calcular el Flujo de Efectivo Neto (FEN) es:

FLUJO DE
$$\text{ENTRADAS (E)} - \text{SALIDAS (S)} = \text{EFECTIVO}$$

NETO (FEN)

Las Entradas (E) es todo el dinero que llega a tu vida. Por ejemplo: Ingresos Activos (IA) por Trabajo, Ingresos por Inversiones Activas con Ganancia de Capital (Inv A GC), Ingresos por Inversiones Activas con Ganancia de Flujo de Efectivo (Inv A GFE), Ingresos por Inversiones Pasivas con Ganancias de Capital (Inv P GC) o Ingresos Pasivos (IP).

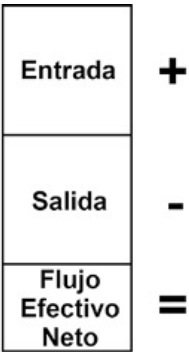
GRÁFICA 15: INGRESOS ACTIVOS Y PASIVOS.



Las Salidas (S) son todo el dinero que sale de tu vida. Por ejemplo: los gastos mensuales de tu Estilo de Vida.

Si tus Entradas (E) exceden tus Salidas (S) tendrás un Flujo de Efectivo Neto Positivo (FEN+), de lo contrario tendrás un Flujo de Efectivo Neto Negativo (FEN-) trasladado a Deuda.

GRÁFICA 16: FLUJO DE EFECTIVO.



Sin importar el monto de tu Riqueza Neta (RN), su estructura te puede hacer cada vez más rico y ayudarte a incrementar tus Entradas (E) —y por consecuencia a incrementar tu Flujo de Efectivo—, o te puede hacer cada vez más pobre y obligarte a incrementar tus Salidas (S) —y por consecuencia a destruir tu Flujo de Efectivo—.

Mapa de Riqueza (MR).

La manera en que puedes diagnosticar tu situación actual es a través de un Mapa de Riqueza (MR), que no es más que la integración de Riqueza Neta + Flujo de Efectivo.

GRÁFICA 17: MAPA DE RIQUEZA.



El Mapa de Riqueza funciona bajo el esquema: Causa (C) – Efecto (E). De tal manera que los bloques del lado izquierdo (Activo y Pasivos) son la Causa y los bloques del lado derecho (Entradas y Salidas) son el Efecto.

La mejor manera de leer tu situación actual es llenando tu Mapa de Riqueza. Lo podrás descargar en: www.ReconfiguracionFinanciera.com/mapa-de-riqueza

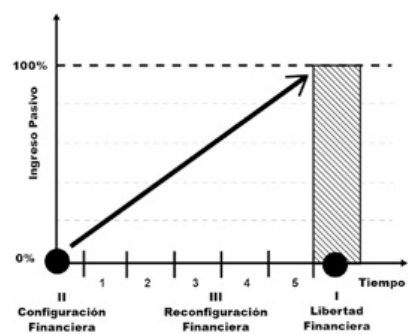
Una vez que hayas completado tu Mapa de Riqueza, hazte la siguiente pregunta:

¿Cuántos de mis Activos me generan Ingresos Pasivos?

Es decir, cuántas de tus inversiones te generan un Flujo de Efectivo, sin necesidad de invertirle Talento, Tiempo y Energía.

Porque necesitamos esos Ingresos Pasivos para alcanzar la Libertad Financiera.

GRÁFICA 18: INGRESOS PASIVOS VS LIBERTAD FINANCIERA.



Solamente con nuestro punto de partida y nuestro objetivo principal sabremos cuál es la distancia entre uno y otro.

¿Qué tan cerca estás de tu objetivo? No importa que tu Situación Financiera Actual sea cero o que estés a un 50% de la Libertad Financiera, o que estés a un 80% de la Libertad Financiera, no importa. La Libertad Financiera es alcanzable para todos.

En el próximo capítulo te enseñaré los pasos para hacerlo realidad.

TERCERA PARTE

RECONFIGURACIÓN FINANCIERA

5 PASOS PARA ALCANZAR

LA LIBERTAD FINANCIERA

Secuencia para Libertad Financiera

Proceso generación resultados

Paso 1: Piensa

Paso 2: Gana

Paso 3: Administra

Paso 4: Invierte

Paso 5: Potencia

SECUENCIA PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

RIQUEZA SOSTENIBLE

“Hacer las cosas correctas en el momento correcto, es la base para la creación de riqueza”

Loral Langemeier

Hoy en día muchas personas viven lo que nosotros llamamos Ciclo Destructivo de Riqueza, atrapadas consciente o inconscientemente en el incremento de deudas e incremento de Salidas de Dinero o Gastos.

Una vez que caes en este remolino, el futuro no se vuelve nada prometedor, ya que éste ciclo destructivo tarde o temprano te llevará a la ruina.

GRÁFICA 19: CICLO DESTRUCTIVO RIQUEZA.



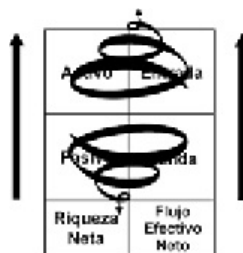
El Secreto para la Expansión de Riqueza es Maximizar Activos y Entradas de Dinero y Minimizar Pasivos y Salidas de Dinero.

GRÁFICA 20: SECRETO MAPA RIQUEZA.



Con esto lo que buscamos es trasladar a las personas de un Ciclo Destructivo de Riqueza a un Ciclo Expansivo de Riqueza, como lo muestra la gráfica.

GRÁFICA 21: CICLO DESTRUCTIVO A CICLO EXPANSIVO.

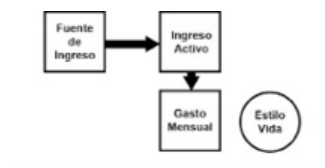


Para lograr esto, seguiremos la secuencia para alcanzar la Libertad Financiera.

Puedes implementarla en el orden correcto y generar riqueza sostenible o implementarla en el orden incorrecto o de manera incompleta y generar riqueza insostenible.

El conocimiento de la Secuencia y los Resultados Financieros que provienen de su implementación es lo que diferencia a los Verdaderos Ricos de las Personas que Parecen Ricos.

GRÁFICA 22: SECUENCIA PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA, PRIMERA PARTE.



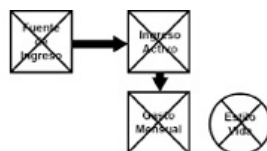
La primera parte de la secuencia es la más conocida. Inicia con tu Fuente de Ingresos que te genera Ingreso Activo o Ingreso por Trabajo y ese Ingreso lo ocupas para pagar tus Gastos, para pagar tu Estilo de Vida. Las Personas que Parecen Ricos están enfocados en esta parte, la mayoría de ellos por desconocimiento.

Puesto que poseen una Fuente de Ingresos que les genera buenos Ingresos Activos, con esos pagan el mejor automóvil, la mejor casa, las mejores vacaciones, los mejores lujos... pagan su Gran Estilo de Vida.

Lamentablemente, como lo vimos en el primer capítulo, ese Estilo de Vida no es sostenible. Las Fuentes de Ingresos Activos no son eternas, tarde o temprano algo les puede pasar, sin importar si tu fuente es un empleo, trabajo, negocio, empresa u otra.

Vivir en la primera parte de la secuencia es lo más riesgoso, porque si ésta Fuente de Ingreso llegara a perderse, perderás también tu Estilo de Vida.

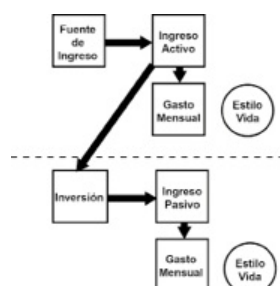
GRÁFICA 23: SIN FUENTE DE INGRESO.



La gente rica y financieramente libre, implementa toda la secuencia y se enfoca principalmente en la segunda parte de la secuencia. Por lo tanto, en lugar de enfocarse en gastar todos sus Ingresos Activos en su Estilo de Vida, ubica gran parte de ellos en Inversiones. Esas Inversiones les generan Ingresos Pasivos y a través de esos Ingresos Pasivos pagan su Estilo de Vida.

De tal manera que ajustan su Estilo de Vida a sus Ingresos Pasivos, en lugar de a sus Ingresos Activos.

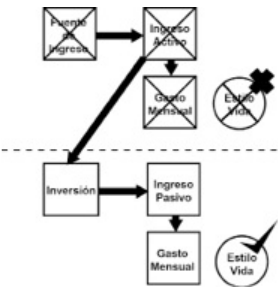
GRÁFICA 24: SECUENCIA PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA, PRIMERA Y SEGUNDA PARTE.



¿Qué pasaría con su Estilo de Vida si en algún momento su Fuente de Ingreso dejara de existir?

La respuesta es: Nada, porque su Estilo de Vida depende de sus Ingresos Pasivos y no de su trabajo.

GRÁFICA 25: DESAPARECIMIENTO DE FUENTE DE INGRESO.



Y esto es lo que lo hace su riqueza sostenible.

PROCESO DE GENERACIÓN DE RESULTADOS

*“Si no puedes describir
en un proceso qué es lo
que estás haciendo, no
sabes qué es lo que
estás haciendo”.*

W. Edwards Deming

Para transformar positivamente tus Resultados Financieros es necesario conocer, entender y seguir el Proceso de Generación de Resultados:

C – D – A – R

Tus cimientos, o programas internos, te llevan a tomar decisiones preprogramadas, estas decisiones te llevan a tomar acción y esta acción te genera resultados.

El proceso te lleva de adentro hacia afuera.

Nuestras decisiones están basadas en los programas almacenados y los programas almacenados están basados en la forma en que fuimos configurados cuando éramos niños.

Por lo tanto, aunque creemos que vamos por la vida tomando decisiones, la realidad es que vamos por la vida reproduciendo programas del pasado.

Si queremos hacer un verdadero cambio en nuestros resultados es necesario trabajar en todas las partes del proceso de generación de resultados.

Muchas personas han intentado generar un cambio impactando sólo una parte del proceso, pero sólo han conseguido resultados insatisfactorios.

¿Por qué la Ley de la Atracción no funciona por sí sola?

Porque puedes trabajar en la Ley de la Atracción y generar oportunidades enfrente de ti, pero si no tienes las estrategias y herramientas para capitalizarlas, ni tomas acción, no generarás resultados. Te quedarás sentado esperando.

¿Por qué los cursos de Finanzas Personales no funcionan por si solos?

Porque puedes tener todas las herramientas necesarias, pero si no generas las oportunidades, te autosaboteas o no tomas acción, no generarás resultados.

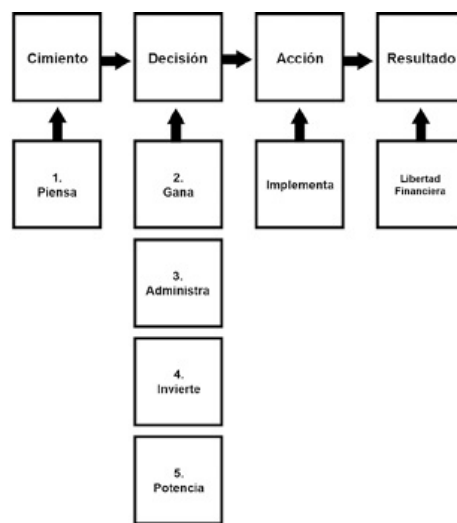
¿Por qué tomar acción no funciona por sí sola?

Alex Mandossian diría: *“Lo peor que puedes hacer es tomar acción en la dirección incorrecta y de forma entusiasta”.*

Si no has generado las oportunidades, ni tienes las estrategias y herramientas para capitalizar las oportunidades, no generarás resultados.

Es por eso que necesitas integrar todas las partes de la fórmula para generar resultados.

Y justo tomando en cuenta el Proceso de Generación de Resultados es como se encuentran integrados los Cinco Pasos para Alcanzar la Libertad Financiera.



El proceso comienza con los Cimientos, y tus Cimientos están relacionados con el Paso 1: Piensa. Luego el proceso sigue con las Decisiones, y tus Decisiones están relacionadas con el Paso 2, 3, 4 y 5: Gana, Administra, Invierte y Potencia, respectivamente. Luego el proceso sigue con tomar Acción, y tomar Acción está relacionada con la Implementación. Finalmente el proceso termina con los Resultados y como Resultado queremos la Libertad Financiera.

Para generar una transformación positiva necesitas un objetivo (Libertad Financiera), un punto de partida (Configuración Financiera) y los pasos para llegar del punto de partida al objetivo (Reconfiguración Financiera).

El objetivo ya lo tenemos, el punto de partida también, ahora es turno de los Cinco Pasos para Alcanzar la Libertad Financiera.

5 PASOS PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

PASO 1: PIENSA.

*“Somos lo que pensamos. Todo
lo que somos brota de nuestros
pensamientos. Con nuestros
pensamientos hacemos el mundo”*

Buddha

Estrategias Potenciadoras de Riqueza
Las Seis Caras del Dinero

El Primer Paso para Alcanzar la Libertad Financiera se llama Piensa. En este paso nos enfocaremos en la Reconfiguración Financiera de tus Cimientos.

Te enseñaré cómo piensa la gente rica, ya que si aprendes a pensar como ellos, terminarás generando los resultados financieros que genera la gente rica.

Primero te compartiré estrategias sencillas para cambiar todos los Inhibidores de Riqueza en Potenciadores de Riqueza y luego te mostraré cómo piensa y entiende el Dinero la gente rica.

ESTRATEGIAS POTENCIADORAS DE RIQUEZA

Como lo mencionamos anteriormente, existen siete áreas donde están ubicados los Inhibidores y Potenciadores de Riqueza, a nivel Configuración Financiera revisamos los detalles de cada una de estas áreas y diferenciamos qué es lo que hace que se inhiba o potencie la riqueza.

En esta ocasión, lo que haremos será presentar algunas estrategias para convertir a los Inhibidores en Potenciadores de Riqueza.

1. Responsabilidad.

¿Te responsabilizas por tus resultados?

Keith Cunningham dice: *“En la vida hay dos tipos de personas. Los que generan resultados y los que dan excusas”*. Cada vez que das excusas, te quejas o te justificas, aniquilas tus resultados financieros. Posiblemente al inicio te hace sentir mejor, porque no cargas con la responsabilidad, pero al final terminas cediendo tu futuro financiero a alguien o a algo más.

Robert Allen dice: *“La madurez comienza el día en que aceptamos la responsabilidad de nuestras acciones”*.

En lo personal, cada vez que se me presenta un obstáculo o me ocurre algo desagradable, lo primero que digo es: *“Eso lo generé yo y acepto mi responsabilidad de ello”*.

Y en lugar de decir: *“¿Por qué me pasa esto a mí?”*, me pregunto: *“¿Para qué me pasó esto a mí? ¿Qué es lo que tengo que aprender de esta experiencia?”*.

Los obstáculos y los errores son una magnífica forma de aprender y crecer, sin embargo, únicamente lo puedes hacer, si tomas responsabilidad completa de lo que te sucede.

2. Palabras.

¿Qué es lo que sale de tu boca?

Dan Kennedy dice: *“Cuida tus palabras, son instrucciones de acción a tu subconsciente”*.

La mayoría de personas que hablan en términos de escasez lo hacen porque así es como lo aprendieron en su casa, consciente o inconscientemente. Si tú eres de esas personas, te recomiendo comenzar a cambiar eso. Te recomiendo que cada vez que interactúes con alguien estés más consciente de las palabras que utilizas para expresarte. La mayoría de las palabras te saldrán en automático. Y en esta ocasión te pido que no las interrumpas, simplemente déjalas salir y apúntalas.

Una vez que tengas tu lista de palabras de escasez, busca una palabra en términos de abundancia que pueda sustituir a cada palabra de escasez.

La próxima vez que te escuches diciendo alguna palabra en términos de escasez, detente y sustituye la frase por una palabra en términos de abundancia.

Al inicio, te costará un poco de trabajo, pero con la repetición tu vocabulario comenzará a enriquecerse con las palabras correctas.

3. Círculo cercano.

¿Con quién pasas la mayor parte de tu tiempo?

La multiplicación del dinero es un deporte de equipo. Tu generación de dinero estará altamente influenciada por las personas que te rodean: pareja, socio, amigos cercanos, familia, clientes, proveedores.

Las personas que te rodean son como una serie de luces navideñas. ¿Qué pasa cuando se funde un foco? Se interrumpe el flujo de energía, y también el flujo de dinero a tu vida.

Una de las cosas que aprendí de Dan Kennedy es su política de Cero Tolerancia. Cero Tolerancia a personas incompetentes, a personas que te quitan el tiempo, a personas negativas, esas que se la pasan quejándose de todo. Ese tipo de personas interrumpe el flujo de energía.

Asóciate con personas que tengan el éxito financiero que tú deseas y cierra ciclos rápidamente con personas que interrumpen tu flujo de energía.

Muchos me preguntan: “¿Y dónde encuentro a esas personas?”. Mi respuesta siempre es: “*En nuestros seminarios presenciales*”.

Las personas que llegan al Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera ya han pasado por varios filtros, de tal forma que son personas comprometidas con su éxito personal y financiero. Así que si quieres conocer a un grupo de personas que piensen igual que tú y que te impulsen a llegar al siguiente nivel, ya sabes dónde encontrarlas.

(Aprovecha tu BONO ESPECIAL al final del libro y visita: www.ReconfiguracionFinanciera.com para conocer cómo puedes asistir a nuestro seminario presencial).

4. Gente rica.

¿Qué piensas de la gente rica?

Muchas personas pierden el juego del dinero cuando piensan que la gente rica es mala, inmoral, abusiva o que obtuvieron su dinero de forma ilícita.

Con esto no quiero decirte que todas las personas que tienen dinero lo obtuvieron de forma lícita, lo que te quiero decir es que si te enfocas en las personas que lo obtuvieron de forma ilícita, internamente vas a rechazar el dinero. Si te enfocas en las personas ricas que son admirables para ti, internamente te vas a alinear con él.

Muy dentro de nosotros lo que queremos es ser personas buenas. Cuando asocias a la gente rica con personas malas, siempre encuentras la manera de auto sabotearte para no ser una persona mala también.

Así que de ahora en adelante, cada vez que te topes con una persona rica, busca sus puntos buenos y enfócate en ellos.

5. Suministro de dinero.

¿El dinero es limitado o ilimitado?

Si piensas que el suministro de dinero es limitado, es posible que sea porque tengas un límite en tu generación de ingresos.

Muchas personas quieren ganar más dinero pero no lo pueden hacer porque tienen un límite en su generación de ingresos.

¿Cómo saber si tienes un límite en tu generación de ingresos? Bueno, si ganas dinero por tiempo trabajado, es decir, si tienes un sueldo fijo al mes, entonces tienes un límite en tu generación de

ingresos.

Este límite se presenta principalmente en el Empleo, ya sea porque recibas un salario al mes o porque te pagues un salario al mes de tu negocio.

La pregunta aquí es: ¿Cómo quitar el límite a la generación de ingresos? La respuesta es muy sencilla: *“Vinculando tus ingresos a tus resultados”*.

Como Emprendedor, Dueño de Negocio y Empresario, es necesario que tu Negocio te pague una parte fija para cubrir tus gastos mensuales y una parte variable por tus resultados. De tal forma que si generas mejores resultados, puedas ganar más dinero de tu empresa.

Al final todo el dinero de tu empresa es tuyo. Sin embargo, el mantener las dos administraciones separadas, te permitirá medir los gastos de la empresa y los tuyos.

La realidad es que el suministro de dinero es ilimitado y abundante así como el universo es ilimitado y abundante. Si no lo crees así, mira la cantidad de estrellas que hay en el cielo, la cantidad de árboles que hay en un bosque, hasta la cantidad de coches que ves a tu alrededor. Hay suficiente para todos.

Cuando tu mente limitante te traicione y te diga que el suministro del dinero es limitado, enfócate en las cosas abundantes de tu alrededor y pronto tu mente hará el cambio hacia la abundancia.

6. Importancia.

¿Qué tan importante es el dinero para ti?

El dinero es como una pareja. Si tu pareja no es importante para ti, ¿va a querer estar contigo? ¿Va a querer estar cerca de ti? No lo creo.

En cambio, si tu pareja es importante para ti, ¿va a querer estar contigo? ¿Va a querer estar cerca de ti? Seguro que sí.

Las personas suelen justificar sus malos resultados financieros diciendo que el dinero no es importante para ellos o que hay cosas más importantes que el dinero.

Y no es que una cosa sea más importante que otra, simplemente se encuentran en categorías distintas. El dinero es tan importante como las relaciones y la salud, cada una en su categoría.

Puedes pensar que el dinero no lo es todo en la vida, pero el dinero bien manejado te genera libertad y la libertad lo es todo en la vida.

Piensa en el dinero como algo importante.

7. Visión de vida.

¿Cómo visualizas la vida a futuro?

El significado que le das a la vida depende del cristal con el que la miras. Puedes verlo desde el cristal de obstáculos o puedes verlo desde el cristal de oportunidades.

Si le preguntaras a la gente rica cómo visualizan el futuro, te dirían que lleno de oportunidades.

Una de las razones por las que miran la vida desde ese cristal, es porque saben que pueden manejar la situación por medio de sus decisiones y herramientas.

Y pueden manejar la situación porque han aprendido a manejar la situación. La gente rica invierte en dos cosas: Educación y Vehículos de Inversión. Y a través de la educación son capaces de ver oportunidades donde otros ven problemas y sobre todo son capaces de capitalizarla.

Uno de los propósitos de este libro es tu educación formal en el mundo del dinero, para que cuando salgas a la vida, la veas desde el cristal de las oportunidades y aprendas a capitalizarlas tomando las decisiones y utilizando las herramientas que usa la gente rica.

Edúcate continuamente para que aprendas a manejar mejor las cosas.

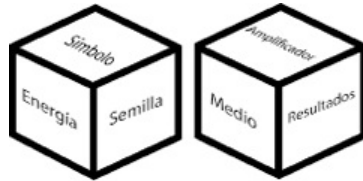
Pensar como la gente rica es convertir tus Inhibidores de Riqueza en Potenciadores de Riqueza.

LAS SEIS CARAS DEL DINERO

Una de las características que tiene la gente rica es que entienden muy bien lo que es el dinero... y lo que no es. De acuerdo a los estudios que hemos realizado, la mayoría de las personas tienen los cables un poco cruzados, entienden el dinero de una forma completamente opuesta, toman decisiones de esa manera y es por eso que tienen resultados no del todo satisfactorios.

A continuación conocerás las seis caras del dinero:

GRÁFICA 27: LAS 6 CARAS DEL DINERO.



Cara 1: El Dinero es Energía.

Es energía con carga neutra. No es positivo ni negativo, es neutro. No tiene moral ni preferencias. No está con las personas que más se lo merecen, está con las personas que generan grandes cantidades de energía y que siguen las reglas del dinero, como las que aprenderás en este libro.

Cara 2: El Dinero es un Símbolo.

Es un símbolo que mide el valor de intercambio de productos y servicios. A mayor valor de intercambio, mayor dinero. Por lo tanto, las personas que ganan más dinero son las que entregan mayor valor.

Cara 3: El Dinero es una Semilla.

Es una semilla que genera más dinero. Cuando las personas no saben qué hacer con el dinero, lo gastan y desaparecen las semillas.

Cuando saben qué hacer con él, lo siembran (Invierten) y generan más dinero.

Las personas que dicen que: “*El dinero no crece en los árboles*”, es porque no lo saben sembrar.

Cara 4: El Dinero es un Medio.

Es un medio, no un fin. Si consideras al dinero como un fin u objetivo principal, es altamente probable que te sientas vacío y tus logros no te generen satisfacción.

Todos tenemos una razón de existir, una misión de vida. El dinero es el medio que nos permite alimentar esa misión de vida. Por lo tanto, el fin es tu misión de vida, el dinero es un medio.

Cara 5: El Dinero es un Amplificador.

Es un amplificador que te hace más quien realmente eres. Si eres una persona que le gusta ayudar a los demás, más dinero te permitirá ayudar en una mayor proporción. Por otro lado, si eres un desgraciado, con más dinero lo serás también en una mayor proporción.

Hay personas que dicen: “*El vecino, desde que gana más dinero se ha vuelto más gastador*”. Y la realidad es que el vecino ya era gastador. El dinero simplemente amplificó lo que ya era.

El dinero también amplificará tu misión de vida, es decir, te permitirá vivirla en grandes proporciones.

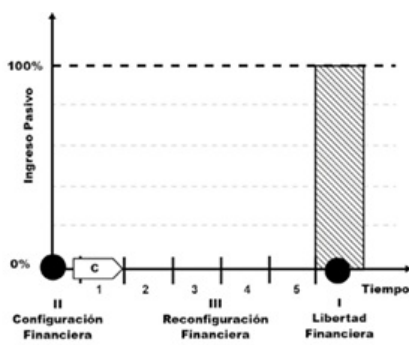
Cara 6: El Dinero es un Resultado.

Es un resultado externo. El dinero es una consecuencia, es un efecto, es un síntoma, no es una causa. Muchas personas piensan que para tener más dinero necesitan cambiar sus resultados financieros. Si de verdad quieres transformar tus resultados financieros, necesitas hacerlo desde la causa, desde tu Configuración Financiera.

En resumen, el dinero es energía neutra, un símbolo de intercambio, una semilla para plantar árboles de dinero, un medio para apoyar tu misión de vida, un amplificador que te hace ser más quien realmente eres y un resultado de tu Configuración Financiera.

Los cimientos son el alma de cualquier construcción. Es la estructura que la mantiene de pie y le permite edificar y crecer. Como en cualquier construcción, si la construcción no tiene buenos cimientos, el edificio se cae.

GRÁFICA 28: CIMIENTOS.



Lo que hicimos en este paso fue trabajar con nuestros pensamientos, solidificando nuestros cimientos sobre el dinero, la riqueza y la gente rica.

A partir del siguiente paso, comenzaremos a capitalizarnos para edificar hacia la Libertad Financiera.

5 PASOS PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

PASO 2: GANA.

*“Donde hay una empresa
de éxito alguien tomó
una decisión valiente”*

Peter Drucker

Fuentes de ingreso activo

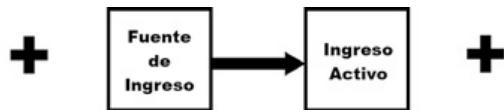
Transición a mayores ingresos

Estrategias para ganar dinero

El Segundo Paso para Alcanzar la Libertad Financiera se llama Gana. Por lo tanto, nos enfocaremos en Decisiones que te impulsarán a ganar más dinero. No importa cómo y cuánto dinero ganes ahora, el objetivo es que ganes mucho más.

Puesto que los Ingresos Activos son los que dependen de tu Talento, Tiempo y Energía, en este paso hablaremos exclusivamente de la generación de Ingresos Activos. Así que cuando mencione ganar dinero y/o generar ingresos me referiré a Ingresos Activos.

GRÁFICA 29: SECUENCIA PASO 2.



Hablaremos de la relación Fuente de Ingresos – Ingresos Activos de la Secuencia para Alcanzar la Libertad Financiera. Nos enfocaremos en maximizar tu Fuente de Ingresos para maximizar tus Ingresos Activos.

Primero diferenciaremos, los distintos tipos de Fuentes de Ingresos, luego veremos cómo hacer la Transición de Fuentes de Menores Ingresos a Fuentes de Mayores Ingresos y finalmente te enseñaré tres Estrategias para Ganar Dinero que te permitirán duplicar, triplicar, cuadruplicar y hasta quintuplicar tus Ingresos Activos.

FUENTES DE INGRESO ACTIVO

Lo primero que necesitamos para poder ganar más dinero es entender de dónde viene.

Existen 3 principales Fuentes de Ingresos Activos:

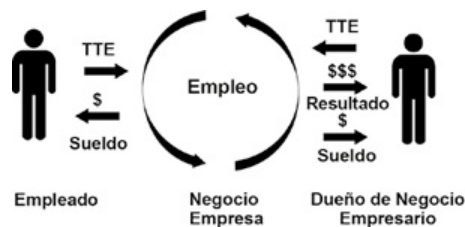
Empleo (Empleado)

Negocio (Dueño de Negocio)

Empresa (Empresario)

El *Empleo* es la Fuente de Ingresos Activos del Empleado y el *Negocio* es la Fuente de Ingresos Activos del Dueño de Negocio y la *Empresa* es la Fuente de Ingresos Activos del Empresario.

GRÁFICA 30:
RELACIÓN LABORAL – INGRESOS ACTIVOS.



Un Negocio o empresa es una máquina de hacer dinero compuesta de múltiples actividades que cuando se ejecutan en la secuencia correcta y de manera correcta, generan dinero.

Las actividades son agrupadas en funciones y las funciones en perfiles de puestos ligados a un Empleo.

El Dueño de Negocio o Empresario, ofrece uno o varios Empleos a personas externas para que ejecuten las actividades de la máquina de hacer dinero. Una vez que inician una relación laboral a esas personas se les llama Empleados.

Para que se pueda mantener una relación a largo plazo necesita existir un equilibrio entre dar y recibir entre las dos partes.

En esta relación, el Empleado da su Talento, Tiempo y Energía (TTE) para ejecutar las actividades de la máquina de hacer dinero y a cambio recibe un sueldo.

Por otro lado, el Dueño de Negocio o Empresario da un sueldo a sus Empleados y su Talento, Tiempo y Energía (TTE) para dirigir su máquina de hacer dinero y a cambio recibe un sueldo y los Resultados Financieros de su máquina de hacer dinero.

La diferencia entre la cantidad de Ingresos Activos que gana uno y otro, depende de dónde se encuentra ubicado.

Importante: El Dueño de Negocio o Empresario recibirá Ingresos Activos del Negocio o Empresa, siempre y cuando le dedique Talento, Tiempo y Energía (TTE). En caso de que no le dedique (TTE) el ingreso que recibirá será Ingreso Pasivo.

El Negocio o Empresa te pueden generar Ingreso Pasivo, el Empleo no.

Hace unos años, gestionaba a nivel mercadotecnia un grupo de productos farmacéuticos para sistema nervioso central de una empresa transnacional. En esa época me sucedió algo que cambió mi forma de ver las cosas acerca de la relación Empleo – Empresa.

Acababa de recibir un producto con varios años en el mercado enfocado principalmente al tratamiento de la Epilepsia. El producto vendía 3 millones de dólares al año.

En poco tiempo, y con el apoyo de múltiples personas talentosas, logramos desarrollar un nuevo concepto para relanzar el producto.

El relanzamiento empezó a generar resultados y el producto duplicó sus ventas, y después empezó a incrementarlas más y más.

Entonces sucedió algo interesante. Sin importar cuántas ventas adicionales generara el producto, al final del mes, yo recibía como sueldo la misma cantidad de dinero. Y pensé: *“aquí debe de haber algún error”*, y fui a hablar con mi jefe para decirle qué era lo que estaba sucediendo.

Le dije: *“mi producto ya ha duplicado sus ventas y mi sueldo no ha incrementado en la misma proporción”*, y contestó: *“Alex, no es posible hacer eso (duplicar mi sueldo en la misma proporción) porque ésta es una empresa”*.

Y aquí fue donde finalmente entendí... Claro, era una empresa. El único problema es que estaba del lado que ganaba dinero por dar mi Talento, Tiempo y Energía, en lugar de estar del lado de la empresa que gana dinero de los resultados de la máquina de hacer dinero.

Si estás del lado del Empleado, al inicio la relación parece injusta, pero en realidad, es totalmente justa.

El Empleado, al no generar dinero por sí solo, necesitará de una máquina de hacer dinero que ya genera dinero, para trabajar en ella a cambio de un sueldo. Si el Empleado no trabajara en el Negocio o Empresa, no podría generar Ingresos Activos para pagar los Gastos de su Estilo de Vida.

Por otro lado, el Negocio o Empresa no podría generar resultados económicos en la magnitud en la que lo genera, si no se ejecutaran todas las actividades de la máquina de hacer dinero. Por lo tanto, necesita de Empleados que ejecuten esas actividades y a cambio les paga un sueldo.

La pregunta aquí es: ¿Quién tiene la máquina de hacer dinero? ¿El Empleado o el Dueño de Negocio? Porque, el que tenga la máquina de hacer dinero, será el que gane más dinero.

I. EMPLEO (EMPLEADO).

Puesto que este es un libro enfocado a enseñar a Emprendedores, Dueños de Negocio y Empresarios a cómo alcanzar la Libertad Financiera, el Empleo lo manejaremos como una etapa de transición a una Fuente de Ingresos Activos más grande.

En el Empleo, el potencial de generación de Ingresos Activos dependerá de la jerarquía, de las responsabilidades y del valor que agregue el Empleado al Negocio o Empresa. A mayor jerarquía, responsabilidades y valor agregado, mayor sueldo.

¿Cómo gana Dinero el Empleado?

El Empleado gana Dinero a través de su sueldo + prestaciones. Estas últimas pueden ser muy variadas, por ejemplo: aguinaldo, vacaciones, capacitación, seguros, auto, vales de despensa y gasolina, fondo de ahorro, reparto de utilidades, préstamos, bonos de productividad, entre otros.

¿Cuáles son las limitantes del Empleo? Existen dos principales limitantes:

1. Inseguridad.

Muchas personas prefieren el Empleo porque piensan que es “seguro”. El hecho de recibir un sueldo consistentemente, mes tras mes, les hace sentir seguridad. La realidad es que sí existe una seguridad, nada más que la seguridad es temporal.

Muchos aspiran a jubilarse en un Negocio, pero ahora más que nunca son pocos los que llegan hasta el final.

Las personas podemos ser cálidas con las personas, pero los Negocios son fríos, y es posible que el Empleado invierta gran parte de su vida trabajando para un Negocio o Empresa y al final, antes de la jubilación, “le den las gracias” y en un dos por tres se encuentre en la calle buscando empleo.

Una vez más, ¿de quién es la máquina de hacer dinero?, ¿del Empleado o del Dueño de Negocio / Empresario?

2. Potencial de Crecimiento.

Aún consiguiendo una buena negociación al inicio de una relación laboral, el potencial de crecimiento de ingresos en un Empleo será menor al potencial de crecimiento de ingresos que te proporcionen de otras Fuentes de Ingresos Activos.

Y aunque sí es posible alcanzar la Libertad Financiera siendo Empleado, la realidad es que es mucho más tardado.

El Paso 2: Gana, trata de maximizar tu generación de ingresos activos, por lo tanto, nos enfocaremos a hacer la transición de tu Fuente de Ingreso actual a una de mayores Ingresos Activos.

Negocios y empresas.

La mayor parte de las fortunas de este planeta se han creado a través de Negocios y Empresas propias. Por lo tanto, si quieres maximizar tu generación de Ingresos Activos, vale la pena que consideres el tener uno de ellos.

Como lo hemos visto, aunque el Dueño de Negocio y Empresario dedican Talento, Tiempo y Energía en su Negocio o Empresa, su principal Ingreso Activo no proviene del Sueldo, proviene de los Resultados Financieros de su máquina de hacer dinero.

Existen múltiples características que diferencian un Negocio y una Empresa. Para fines de este libro, nos enfocaremos en 5 de ellas:

- 1. Tipo de Máquina de hacer Dinero.*
- 2. Formalidad de sus Procesos.*
- 3. Especialización de sus Empleados.*
- 4. Papel del Dueño de Negocio o Empresario.*
- 5. Limitantes para su Crecimiento.*

II. NEGOCIO (DUEÑO DE NEGOCIO).

Las 5 características del Negocio, son las siguientes:

1. Tipo de Máquina de hacer Dinero.

Un Negocio es una máquina de hacer dinero semimanual. Su tamaño, puede ser tan pequeño o tan grande como la cantidad de personas que trabajan en él.

Los Negocios más pequeños, son los Individuales. Su máquina de hacer dinero la opera principalmente el Dueño de Negocio. Es decir, alrededor del 90% de las actividades las ejecuta una sola persona.

En este grupo encontrarás a profesionistas independientes como doctores, contadores, abogados, diseñadores, agentes de seguros, comisionistas, terapeutas, etc.

Los Negocios más grandes son los grupales, cuya máquina de hacer dinero la opera su equipo de trabajo o Empleados.

En este grupo encontrarás a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

2. Formalidad de los Procesos.

Los procesos de un Negocio por lo regular son informales. Aunque todo mundo sabe qué es lo que se tiene que hacer, no cuentan con procesos documentados.

Se suelen tomar decisiones distintas para situaciones similares. Rara vez se manejan reglas de Negocio.

3. Especialización de sus Empleados.

En el Negocio Grupal, el nivel de especialización de los Empleados es de bajo a medio.

En muchas ocasiones, los Empleados, llegan a ser familiares sin experiencia o con poca experiencia, y esto ocasiona que se hagan muchos retrabajos.

4. Papel del Dueño de Negocio.

El Dueño de Negocio es un operador, ejecuta varias funciones por si mismo, puede ser ventas, producción, marketing y en ocasiones hasta la secretaria.

5. Limitantes para su Crecimiento.

La limitante para el Negocio Individual es el tiempo. El Dueño de Negocio Individual puede hacer tanto dinero como se lo permitan las veinticuatro horas que tiene un día. Si no va a trabajar un día, no gana dinero.

La limitante para el Negocio Grupal es su estructura o grupo de Empleados. Los ingresos incrementarán dependiendo de lo que su estructura sea capaz de generar.

III. EMPRESA (EMPRESARIO).

Las cinco características de la Empresa, son las siguientes:

1. Tipo de Máquina de hacer Dinero.

Una Empresa es una máquina de hacer dinero sistematizada, engranada, eficiente, duplicable y escalable.

En este grupo encontrarás a Empresas Grandes y Transnacionales.

2. Formalidad de sus Procesos.

Los procesos de la Empresa son formales. Las funciones están claramente definidas. Todo está documentado por escrito en contratos y en el manual de operaciones. Existe un organigrama funcional. Las decisiones se toman de manera consistente a través de políticas y reglas de Negocio. La operación del Negocio recae en su sistema y en su estructura.

3. Especialización de sus Empleados.

Cada integrante del equipo de trabajo es especialista en lo que hace. Sus objetivos individuales son claros y es medido de acuerdo a sus resultados individuales y colectivos.

4. Papel del Empresario.

El Empresario es un coordinador y gestiona su máquina de hacer dinero a través de metas e indicadores específicos desde su tablero de control.

5. Limitantes para su crecimiento.

La limitante para la Empresa, recae en el mercado. La Empresa incrementará sus ingresos hasta el momento en que se lo permita el mercado. Sin embargo, la limitante se puede quitar a través de una expansión geográfica a nivel nacional e internacional.

TRANSICIÓN A MAYORES INGRESOS

Es una realidad que una persona puede tener una o varias Fuentes de Ingreso Activo. Y el error que muchos cometen es querer saltar de una a otra sin saber cuál es la secuencia de transición óptima.

En los torneos de tenis existen varias categorías: A, B, C y D, siendo la categoría “A” la que tiene el mayor nivel de juego y la categoría “D” la que tiene el menor nivel de juego.

Cuando empiezas a jugar tenis y te inscribes a tu primer torneo, te preguntan a qué categoría quieres entrar. La verdad es que puedes entrar a la categoría que elijas, pero sólo un suicida entraría a la categoría “A” cuando es principiante.

La secuencia de transición óptima es empezar con la categoría más baja, que es la “D”, y luego ir escalando a la “C”, luego a la “B” y luego a la “A”.

Es decir, a través de la experiencia y la confianza vas mejorando tu juego y escalando categorías.

Lo mismo sucede en la transición de Fuentes de Ingreso Activo. La secuencia va de Fuentes de Menor Ingreso a Fuentes de Mayor Ingreso. Se puede llegar de un extremo a otro y es a través de cuatro niveles de transición.

Nivel 1: De Empleado a Emprendedor.

Un Empleado se convierte en Emprendedor cuando tiene una idea de Negocio, la aterriza en un modelo de Negocio y la valida a nivel mercado, financiero y operativo.

En este nivel, aún no se generan mayores ingresos. Es un nivel de preparación y de gestación.

Nivel 2: De Emprendedor a Dueño de Negocio.

Un Emprendedor se convierte en Dueño de Negocio cuando crea su Negocio y prueba en carne propia que genera dinero en el mundo real.

El Dueño de Negocio nace con el Negocio Individual haciendo el 90% de las cosas él mismo, y cuando empieza a crecer de tal forma en que requiere de un equipo de trabajo, se traslada a un Negocio Grupal.

En el Negocio Individual, encontrarás muchos Dueños de Negocio que también son Empleados. Por ejemplo: coaches, agentes de seguros, comisionistas, personas que buscan un ingreso adicional al que pueden obtener por su Empleo.

Mi recomendación es que no abandones tu Empleo hasta que los Ingresos Activos que recibas de tu Negocio sean tan altos como para sustituir tu Empleo.

Nivel 3: De Dueño de Negocio a Empresario.

Un Dueño de Negocio se convierte en Empresario cuando sistematiza su máquina de hacer dinero para que funcione aún sin su presencia.

En esta transición se enfoca en formalizar sus procesos y funciones, y en documentarlas en un manual de operaciones.

Adicionalmente, le dedica un mayor tiempo a la selección y capacitación de los Empleados con el objetivo de que cada función tenga un especialista que sepa exactamente qué es lo que tiene que hacer.

Finalmente, define sus objetivos a corto y mediano plazo y los traduce en indicadores de gestión para ser coordinados a través de un tablero de control.

Cuando llegas al nivel de Empresario, lo que queda por hacer es “*copiar y pegar*”, es decir, expandirse hacia nuevos horizontes duplicando la máquina de hacer dinero.

Muchas personas me preguntan sobre el tiempo que lleva pasar de un nivel a otro. Y la realidad es que el tiempo es variable, pueden ser meses o años. En mi experiencia el tiempo depende más, de qué tanto desea y está dispuesto a trabajar el Empleado para volverse Emprendedor, el Emprendedor para volverse Dueño de Negocio y el Dueño de Negocio para volverse Empresario.

A lo largo de los años he escuchado una y otra vez que el 80% de los negocios no sobreviven tres años. Una de las razones por las que esto sucede es por no seguir la secuencia de transición.

En lo personal, me llevó años de estudio y experiencia entender la secuencia. Y es por eso que una de las cosas que hacemos en ***Abundantia Training*** es llevar de la mano a las personas que estén interesadas en ir del Empleado al Emprendedor, del Emprendedor al Dueño de Negocio y de Dueño de Negocio a Empresario.

No importa donde estés en la secuencia, siempre hay un siguiente paso. Para incrementar tus Ingresos Activos, no tienes que llegar al final de un sólo salto, sólo tienes que llegar al siguiente nivel.

Si estás interesado en conocer más sobre nuestros programas de entrenamiento para Emprendedores, Dueños de Negocio y Empresarios, podrás encontrar información sobre ellos al final de este libro.

E1: ENFOCA EL 80% DE TU RECURSOS EN MARKETING Y VENTAS.

Una de las razones por las que los Dueños de Negocio y Empresarios pierden el juego del dinero, es por falta de Foco.

Todos tenemos el mismo tiempo. Todos tenemos veinticuatro horas al día. La diferencia entre la gente financieramente exitosa y los demás, es en qué es lo que hacen durante esas veinticuatro horas. En qué se enfocan.

Un Negocio tiene tres áreas principales: Operativa, Administrativa–Financiera y Marketing – Ventas.

GRÁFICA 31: TRES ÁREAS DEL NEGOCIO.



En términos generales, el Área Operativa, se encarga de tener el producto/servicio disponible para venta, el Área Administrativa-Financiera, se encarga de crear las condiciones necesarias para que podamos trabajar y hacer negocio, y el Área de Marketing – Ventas, se encarga de comercializar el producto/servicio y traer dinero al Negocio o la Empresa.

Muchos Dueños de Negocio y Empresarios, pierden el juego del dinero por estar enfocados en su bello y hermoso producto/servicio o sepultados por interminables actividades administrativas.

Y pierden el juego del dinero, no porque no estén trabajando duro, sino porque no están trabajando duro e inteligentemente.

Cuando te enfocas al Área Administrativa-Financiera y al Área Operativa pierdes de vista lo más esencial de los negocios... Sin ventas, no hay Negocio ni Empresa.

El Dueño de Negocio y Empresario se tiene que enfocar en lo que más genera resultados para su Negocio o Empresa. Se tiene que enfocar en Marketing y Ventas.

GRÁFICA 32: FOCO EN MARKETING Y VENTAS.



¿Cuánto es lo que debo dedicar al Marketing y Ventas?

Un 80% de tu Talento, Tiempo y Energía.

Esta estrategia por muy sencilla que parezca, tiene resultados asombrosos. A lo largo del tiempo la experiencia de nuestros alumnos nos ha comprobado que esta estrategia te puede ayudar a duplicar y hasta triplicar tus ventas.

El incremento depende de cuánto es lo que le dediques hoy al Marketing y Ventas.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Conectando los puntos.

Lo primero que necesitas hacer es definir los extremos. Un extremo es tu meta, que es el 80% de tu tiempo dedicado a Marketing y Ventas, y otro extremo es tu punto de partida, que es el porcentaje que hoy en día le dedicas a Marketing y Ventas.

El resto es conectar los puntos.

Pregúntate: ¿Qué deberías dejar de hacer para dedicarle más tiempo a Marketing y Ventas? Y, ¿quién debería de hacer en tu Negocio o Empresa eso que vas a dejar de hacer?

Es una realidad que no vas a llegar al 80% de la noche a la mañana, sin embargo, entre más tiempo le dediques Marketing y Ventas, mayores Ingresos Activos generarás.

E2: UBÍATE EN LA ZONA DE DINERO.

El juego del dinero es un juego de ubicación de recursos. Entre mejor ubiques tus recursos, mejores Resultados Financieros obtendrás.

En esta estrategia te enseñaré cómo ubicar tus recursos más preciados: Talento, Tiempo y Energía. Muchos Negocios son altamente potenciales, el problema es que no están ubicados en la Zona del Dinero.

***GRÁFICA 33: ZONA DE CLIENTES
POTENCIALES VS ZONA DINERO.***



La Zona de Dinero es donde se encuentra tu Cliente de Valor.

Un Cliente de Valor tiene dos características:

- 1. Se puede beneficiar de tu producto/servicio.*
- 2. Puede pagarlo.*

A lo largo del tiempo encontrarás muchas personas que se pueden beneficiar de tu producto/servicio, pero no todos ellos podrán pagarlo.

Muchos Negocios y Empresas intentan continuamente venderle a quienes no les pueden comprar, y al no tener una buena respuesta de los prospectos, terminan bajando sus precios y haciendo su Negocio menos rentable.

La solución no es bajar el precio, es ubicarse en la Zona de Dinero. Para hacer esto es necesario que definas a tu Cliente de Valor y una vez definido, enfocarte únicamente a buscar prospectos con este perfil.

Si llega otro tipo de prospecto a tu Negocio, está bien, pero tus esfuerzos se enfocarán a promocionar a prospectos que tengan el perfil de tu Cliente de Valor.

Para definirlos, lo primero que necesitas hacer es ubicar a tus mejores clientes. Tus mejores clientes deben cubrir éstas cuatro características:

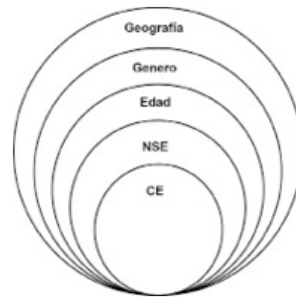
1. Clientes que te compren con mayor facilidad porque tu producto/servicio les agrega mucho valor.
2. Clientes que te generan un mayor margen de ganancia porque les puedes vender a un mayor precio (porque les generas mucho valor).

3. Clientes que te compran una mayor cantidad o volumen.
4. Clientes que te compran con mayor frecuencia.

Una vez que tienes claro el tipo de cliente, ya podemos hacer la segmentación. La segmentación es recomendada hacerla al menos a 5 niveles de profundidad (entre más niveles, mejor):

1. Geografía (país, estado, ciudad, localidad).
2. Género (hombre, mujer, indistinto).
3. Edad (rango de edad).
4. NSE (Nivel Socioeconómico).
5. Característica específica (característica que debe tener el Cliente de Valor que haga más probable la compra).

GRÁFICA 34: SEGMENTACIÓN.



Karla tiene un SPA y promociona su Negocio a todas las personas que se cruzan en su camino. De cada 100 personas a las que les promociona su Negocio le compran 30.

Como no tenía mucha clientela decidió manejar un precio medio. La compra promedio por cliente por visita es de \$1,000 pesos y la frecuencia con la que visitan el SPA es de dos veces por mes.

Números:

- *De cada 100 prospectos a los que le promociona el SPA, le compran 30 clientes.*
- *Esos 30 le compran en promedio \$1,000 pesos por cliente por visita.*
- *Esos clientes la visitan 2 veces por mes.*
- *De cada 100 prospectos a los que le promociona su SPA genera al mes 30 clientes X \$1,000 pesos X 2 visitas = \$60,000 pesos de venta.*

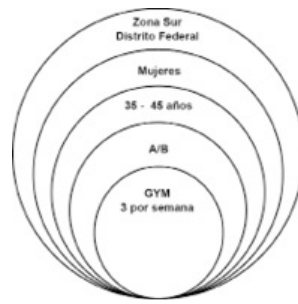
Después de entender el concepto de la Zona de Dinero, Karla se da cuenta que su Negocio se encuentra en algún lugar de la Zona de Clientes, pero definitivamente fuera de la Zona de Dinero. Por lo tanto, decide ubicarlo en la Zona de Dinero.

Lo primero que hace es Segmentar a su Cliente de Valor.

Karla se da cuenta que puesto que su SPA se encuentra en la Zona Sur del Distrito Federal, no hace sentido promocionarlo en la Zona Norte o en otros estados como Morelos y el Estado de México. Se da cuenta que el 80% de sus clientes son mujeres y están entre los 35 y 45 años.

También se da cuenta que los clientes que pagan más son los que se encuentran en un nivel socioeconómico alto (A/B), y que los que le compran con más frecuencia son los clientes que van al gimnasio al menos 3 veces a la semana.*

GRÁFICA 35: EJEMPLO SEGMENTACIÓN.



Después de clarificar a su Cliente de Valor y ubicarse en la Zona de Dinero, decide enfocarse a promocionar su Negocio exclusivamente con las personas que cumplen con la descripción de su Cliente de Valor. En lugar de ir a las expos y promocionarse en revistas, decide enfocarse en los Gimnasios de la Zona Sur del Distrito Federal donde asisten personas con un Nivel Socioeconómico A/B.

En poco tiempo, y como resultado de ubicarse en la Zona de Dinero. Karla se da cuenta de que de cada 100 personas a las que le promociona su SPA, 50 personas le compran y se vuelven cliente (crecimiento del 66%). Esos nuevos clientes visitan el SPA con mayor frecuencia, al menos 4 veces al mes (crecimiento del 100%). La compra promedio por cliente por visita incrementa a \$1,500 (crecimiento del 50%).

Números:

- *De cada 100 prospectos a los que le promociona, 50 personas le compran.*
- *La compra promedio es de \$1,500 pesos por persona por visita.*
- *La visitan 4 veces por mes.*
- *De cada 100 personas a las que le promocióne su SPA generará al mes 50 clientes X \$1,500 pesos X 4 visitas = \$300,000 pesos de venta al mes.*

Al final, Karla le promociona al mismo número de prospectos, pero ahora sólo a los que se ubican en la Zona del Dinero. Y como consecuencia, incrementa la cantidad de prospectos que se convierten en clientes, incrementa el valor de la compra promedio e incrementa la frecuencia de compra. Como resultado, la segmentación le permitió incrementar sus ingresos \$240,000 pesos al mes.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Lo primero que necesitas hacer es ubicar a tus mejores clientes por facilidad de venta, margen, volumen y frecuencia de compra. Esos clientes tendrán las características de tu Cliente de Valor. Después necesitas segmentarlos al menos con 5 cortes: Geografía, Género, Edad, NSE y Característica Específica. Finalmente, vas a enfocarte en promocionar exclusivamente a los prospectos que cumplan con las características de tu Cliente de Valor.

A mayores esfuerzos promocionales con tu Cliente de Valor, mayores Ingresos Activos.

E3: DOMINA Y MAXIMIZA EL APALANCAMIENTO.

“Prefiero tener el 1% de los esfuerzos de 100 personas a tener el 100% de mis propios esfuerzos”

J. Paul Getty

El Apalancamiento es una de las estrategias más poderosas que utiliza la gente rica. Vamos a revisarla a detalle. Empecemos con la definición:

“El Apalancamiento es generar resultados a través de los demás”.

Quiero resaltar la parte que dice *“a través de los demás”*.

Eso quiere decir, generar resultados utilizando el Tiempo, Talento y Energía de otras personas.

Existen 3 tipos de apalancamiento:

- 1. Simple.*
- 2. Compuesto.*
- 3. Complementario.*

1. Apalancamiento Simple: Delegar.

La mayoría entiende el concepto de delegar, pero no todo mundo lo vive como si lo entendiera.

Una de las frases que más se escucha en el mundo de los negocios es: *“El tiempo es dinero”*.

Y eso es totalmente cierto, para los Negocios y Empresas, entre más tiempo están funcionando más dinero estarán generando.

Pero esa frase no aplica de la misma forma para las personas. Para las personas, *“el tiempo no es dinero, el tiempo es vida”*.

¿No es verdad que las personas trabajan con el objetivo de tener dinero y tiempo suficiente como para disfrutar las cosas que más les gustan con sus seres queridos?

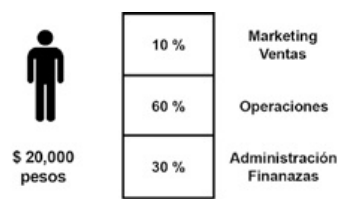
Para las personas, *“el tiempo es vida”*.

El problema es que muchas personas se quieren sentir indispensables, se quieren sentir importantes, por lo tanto trabajan muchas horas y no delegan.

Y se les olvida lo más importante: *“El tiempo es vida”*.

Carlos es un Dentista. En un día laboral normal de ocho horas, le dedica 10% al Marketing — Ventas (evaluación de pacientes, generación de presupuestos, negociación, etc.), el 60% a hacer trabajo operativo (atender al paciente) y el 30% se lo dedica a hacer trabajo administrativo-financiero (expedientes, proveedores, cobranzas, etc.).

Con esta distribución de su día laboral, genera \$20,000 pesos.



Después de entender los beneficios de delegar, se da cuenta que hay cosas que le gustaría delegar para enfocarse a lo que más le genera dinero, que es el marketing y las ventas. Entonces, decide contratar a una asistente para que ejecute el 20% de su trabajo administrativo y financiero y le cuesta \$6,000 pesos por mes.

GRÁFICA 37: EJEMPLO FASE I. DELEGAR.



La nueva distribución de sus actividades, queda así: Marketing y Ventas 30%, Operativo 60%, Administrativo y Financiero 10%.

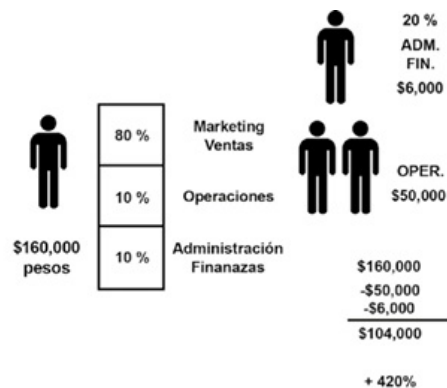
Este ajuste le permite generar otros \$40,000 pesos en el 20% adicional. En total genera \$60,000 pesos.

Con las ventas adicionales, se da cuenta que se encuentra saturado de trabajo operativo y que si se enfocara más al marketing y las ventas, podría ganar más dinero. Por lo tanto, decide contratar a dos dentistas a los cuales les paga el 50% del costo total.

Esto le permite generar una nueva distribución de sus actividades, quedando así: Marketing y Ventas 80%, Operativo 10%, Administrativo y Financiero 10%.

Este ajuste le permite generar otros \$100,000 pesos en el 50% adicional. En total genera \$160,000 pesos.

GRÁFICA 38: EJEMPLO FASE II. DELEGAR.



Números:

Al inicio, llevaba el Negocio sólo y generaba \$20,000 pesos.

En la primera fase, contrató a una asistente. Generó \$60,000 pesos, la asistente le costó \$6,000 pesos y le quedaron \$54,000 pesos al mes (crecimiento del 170%).

En la última fase, contrató a dos dentistas y conservó a la asistente. Generó \$160,000 pesos, la asistente le costó \$6,000 pesos y los dentistas le costaron \$50,000 pesos (\$25,000 pesos cada uno), al final le quedaron $\$160,000 - 6,000 - 50,000 = \$104,000$ pesos al mes (crecimiento del 93% contra la fase anterior y del 420% contra la situación inicial).

(Para simplificar el ejemplo, se incluyeron únicamente las ventas y gastos de personal y también un crecimiento en ventas y gastos lineal).

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, realiza la distribución actual de tu tiempo. Luego selecciona las actividades que podrías delegar y realiza una lista de cómo se ejecutan esas actividades.

Después, selecciona a alguien interno o contrata a alguien externo que puede desarrollar esas actividades y entrénalo. Finalmente, utiliza tu tiempo inteligentemente para generar más dinero. Tus ventas adicionales deberían ser capaces de cubrir en su totalidad el costo de tu nuevo colaborador.

Una de las cosas que tienes que considerar cuando delegas, es que una vez que delegas, aunque dejas de ser la persona que lleva acabo la actividad, sigues siendo la persona responsable de los resultados.

También tienes que contemplar que van a existir errores cuando se lleve a cabo la actividad. Ten paciencia. Evita caer en la trampa de “*yo lo hago mejor y más rápido*”.

Muchas personas no delegan porque dicen que ellos tardan menos en hacer las actividades y porque las hacen mejor. Y aunque es altamente probable que sea así y estés a punto de caer en la trampa. Recuerda: “*El tiempo es vida*”.

II. Apalancamiento Compuesto: Sistematizar.

Muchas personas tienen máquinas de hacer dinero, pero no todas ellas las tienen sistematizadas. El apalancamiento compuesto te permite sistematizar tu máquina de hacer dinero.

Sistema.

Un sistema es una sucesión de pasos que generan un resultado predecible. Ese resultado predecible es igual a ingresos predecibles.

Como ejemplo de sistema podemos mencionar a McDonald's o a Starbucks, donde muchas personas con una preparación básica ejecutan actividades específicas y secuenciales que al final generan ingresos.

La mejor forma de ver un sistema es como una máquina de hacer dinero completamente engranada y en perfecto funcionamiento como para ganar dinero aun sin la presencia del Dueño.

Flujos.

En una máquina de hacer dinero existen tres tipos de flujos que interactúan directamente con el cliente.

1. Flujo de Mensaje.

2. *Flujo de Producto.*

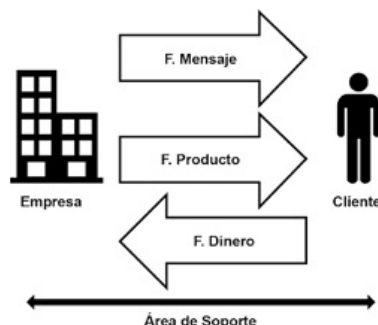
3. *Flujo de Dinero.*

El Flujo de Mensaje es el marketing y las ventas, y es todo lo que tiene que ver desde que buscas a un prospecto en el mercado hasta que se convierte en un cliente. Este flujo es el más importante de todos ya que si no hay ventas, no hay negocio.

El Flujo de Producto es todo lo que tiene que ver desde la producción del producto/servicio hasta el momento de entrega del producto/servicio.

El Flujo del Dinero es todo lo que tiene que ver desde que entra dinero al Negocio hasta que sale el dinero del Negocio.

GRÁFICA 39: FLUJOS Y ÁREAS DE SOPORTE.



Para que estos tres flujos estén funcionando en orden, necesitamos apoyarnos de las Áreas de Soporte.

Por ejemplo alguien se tiene que asegurar de que el internet y las computadoras estén funcionando, para esto nos apoyamos del Área de Sistemas. *

También necesitamos contar con el talento adecuado, que el ambiente dentro de la oficina facilite la interacción entre los Empleados, que todos tengan los recursos y las herramientas necesarias para desempeñar sus funciones, y para eso nos apoya el Área de Recursos Humanos. *

De igual forma necesitamos que alguien se haga cargo de que las oficinas sean seguras y que estén limpias, de que haya luz y que los teléfonos estén funcionando, que los baños sirvan, y para eso tenemos al Área de Infraestructura. *

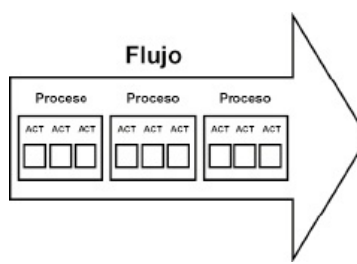
También necesitamos que nuestro Negocio esté operando de acuerdo a las leyes de nuestro país, que nuestros Empleados tengan contratos y que nuestras relaciones comerciales estén respaldadas por documentos formales, y para eso tenemos al Área Legal. *

* [Las áreas de soporte y sus funciones dependerán de la Industria y la Empresa, por lo tanto pueden ser distintas o más amplias de las mencionadas en los ejemplos]

Procesos y Actividades.

Cada flujo manejará una secuencia lógica y tendrá uno o varios procesos y cada proceso tendrá una o varias actividades.

GRÁFICA 40: PROCESOS Y ACTIVIDADES.



Y la Pregunta es: ¿quién es quien debe ejecutar todas esas actividades?

¿Yo?

La Respuesta es: No, tu Estructura.

Estructura.

Una estructura consta de principalmente tres áreas: Marketing - Ventas, Administrativa - Financiera y Operaciones.

GRÁFICA 41: ESTRUCTURA.

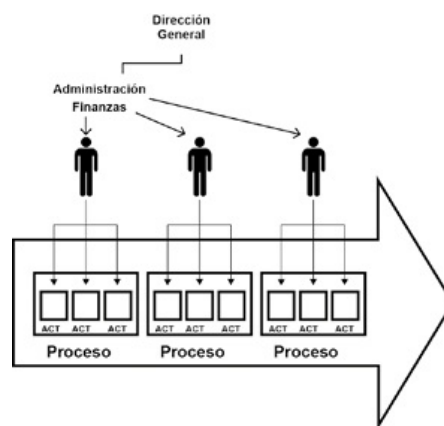


El área comercial se encarga del flujo de mensaje, el área financiera del flujo del dinero, el área operativa del flujo del producto/servicio y el área administrativa del soporte.

Conexión.

En el momento en el que tu máquina de dinero está completamente engranada es cuando todas las partes están interconectadas y cuando tu estructura funcional (compuesta por Empleados) ejecuta tu sistema.

GRÁFICA 42: CONEXIÓN.



Es importante tomar en cuenta que no necesitarás a un Empleado por actividad, la misma persona puede realizar varias actividades.

¿Cómo implementar ésta estrategia? Primero, define cuáles son tus flujos. Es decir, cuál es tu producto/servicio y cómo lo llevas al cliente, cuál es tu mensaje y cómo lo llevas al cliente y cómo cobras y pagas. Luego, realiza el proceso de cada flujo, junto con las actividades que se deben ejecutar en cada proceso. Después desarrolla un organigrama funcional con las actividades que cubre

cada función. Finalmente, asigna las funciones a tus Empleados de tal forma en que tu estructura de Empleados pueda ejecutar todas las partes del sistema.

III. Apalancamiento Complementario.

La tercera forma de apalancamiento se llama Apalancamiento Complementario. Este tipo de apalancamiento te permitirá incrementar aún más los Resultados Financieros de tu Negocio o Empresa.

Existen tres tipos de Apalancamiento Complementario:

- 1. Apalancamiento de Cliente.*
- 2. Apalancamiento de Activos.*
- 3. Apalancamiento Geográfico.*

Apalancamiento de Cliente: Capitalizar.

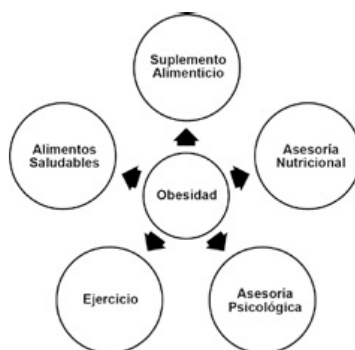
Las personas no compran producto/servicios, compran soluciones que les permitan resolver un problema. Normalmente un tipo de solución no resuelve al 100% el problema.

Angélica vende un producto para bajar de peso. Su Cliente de Valor son mujeres de la Ciudad de México, entre 35 y 45 años, de nivel socioeconómico “C”, con obesidad y sobrepeso, que definitivamente quieren bajar de peso.

Su solución para ese problema es un Suplemento Alimenticio que genera muy buenos resultados.

Profundizando más en su Cliente de Valor, Angélica, se da cuenta que aunque su producto genera buenos resultados, para bajar de peso sin rebote necesitan algo más que un Suplemento Alimenticio.

GRÁFICA 43: SOLUCIÓN TOTAL DE CLIENTE.



Su Cliente de Valor, también necesita hacer ejercicio, una asesoría nutricional, una asesoría psicológica, y aprender a cocinar alimentos saludables, entre otras cosas.

Para resolver su problema al 100% su Cliente de Valor requiere de varios tipos de soluciones, y Angélica se especializa sólo en una de ellas.

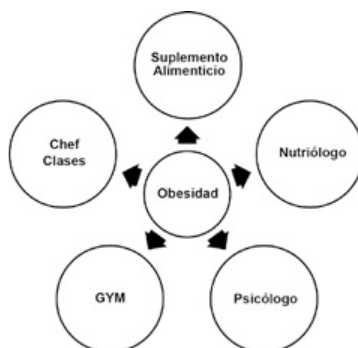
Esta situación es más común de lo que imaginas y aquí es donde viene la clave del **Apalancamiento Complementario de Clientes**, y se llama **Alianzas**.

Alianzas.

Cuando detectas que varias empresas atienden a tu Cliente de Valor para ofrecer una solución parcial al mismo problema, es el mejor momento para generar una alianza.

Cuando haces un grupo de alianzas enfocadas a solucionar el problema de mismo Cliente de Valor, construyes un **Grupo de Poder**.

GRÁFICA 44: ALIANZAS.



Como el Cliente de Valor de Angélica necesita hacer ejercicio, hace una alianza con un Gimnasio; como necesita asesoría nutricional, hace una alianza con una nutrióloga; como necesita asesoría psicológica, hace una alianza con una psicóloga; como necesita cocinar alimentos saludables, hace una alianza con un Chef que da clases de cocina saludable.

La clave de los Grupos de Poder está en la referencia y en la comisión por referencia.

Alrededor de un 70 - 80% de los clientes de un Negocio llega por referencia. La mayoría de las veces de manera informal.

Cuando formalizas un grupo de poder con un esquema de referidos puedes incrementar tus ingresos por cliente sin que seas tú quien venda el producto/servicio complementario.

El tipo y monto de comisiones varía mucho dependiendo del Negocio o Empresa y de la Industria.

En promedio, las comisiones van del 30 al 50% del monto de la primera compra. En ocasiones, el Negocio ofrece comisión en ventas subsecuentes y en ocasiones no.

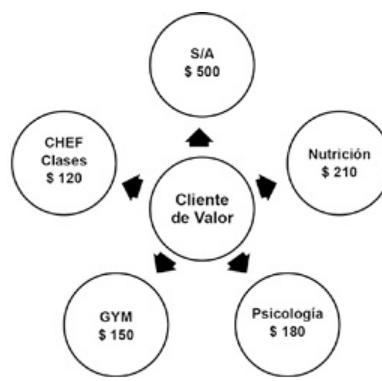
Ahora regresemos al caso de Angélica:

Después de que el Cliente de Valor compró el Suplemento Alimenticio para bajar de peso, Angélica lo referenció a las demás soluciones y terminó por adquirir todas las soluciones del Grupo de Poder.

Números:

- *El Cliente de Valor de Angélica, compró el Suplemento Alimenticio en \$500 pesos.*
- *Compró la Asesoría Nutricional de su alianza en \$700 pesos (de los cuales le dan \$210 pesos).*
- *Compró la asesoría psicológica de su alianza en \$600 pesos (de los cuales le dan \$180 pesos).*
- *Se inscribió al gimnasio de su aliado y paga de inscripción \$500 pesos (de los cuales le tocan \$150 pesos).*
- *Compró las clases de cocina saludable de su alianza donde la primera clase cuesta \$400 pesos (de los cuales le corresponden \$120 pesos).*

GRÁFICA 45: VENTA INCREMENTAL.



Al final, un Cliente de Valor que pudo generarle un ingreso de \$500 pesos, le terminó dejando un ingreso de $\$500 + \$210 + \$180 + \$150 + \$120 = \$1,160$ pesos (crecimiento de 132%).

El Cliente de Valor estaba convencido en comprar todas las posibles soluciones a su problema. La diferencia, es que con el apalancamiento complementario, compró todas las soluciones con su Grupo de Poder y Angélica ganó más dinero con ello.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, conoce a detalle el problema de tu Cliente de Valor y las posibles soluciones. Luego busca alianzas y negocia una comisión por referencia. Después, canaliza a tus clientes con tus aliados. Finalmente, monitorea con tus aliados las compras de tus clientes y cobra tus comisiones por referidos.

Apalancamiento de Activos: Rentabilizar.

Una de las áreas de oportunidad más grandes para las personas y las empresas está en sus activos. Muchos de sus activos se encuentran inmovilizados o sub-utilizados.

Roberto tiene en su empresa una planta de producción con una capacidad ocupada de sólo el 30%. Su planta puede fabricar 1,000 piezas al día, pero sólo está fabricando 300 piezas.

Después de entender el Apalancamiento de Activos decidió rentabilizar su planta de producción.

Roberto sabía que estaba utilizando sólo el 30% de su capacidad, por lo que se preguntó ¿Qué más puedo fabricar en esta planta de producción que me permita utilizar la planta al 100%?

Encontró tres tipos de productos que podía maquilar, contactó a cinco empresas y terminó maquilando productos de otras empresas e industrias. Al final llevó su planta de un 30% de capacidad ocupada a un 70% de capacidad ocupada.

El rentabilizar su activo le permitió generar ventas adicionales, y esas ventas adicionales le permitieron cubrir sus costos fijos de planta al 100%.

¿Cómo implemento esta estrategia?

Primero, selecciona los Activos que tengas inmovilizados o sub-utilizados. Luego, piensa en 3 alternativas para rentabilizar cada uno de esos activos. Finalmente, toma acción y comienza a generar dinero adicional.

Apalancamiento Geográfico: Expandir.

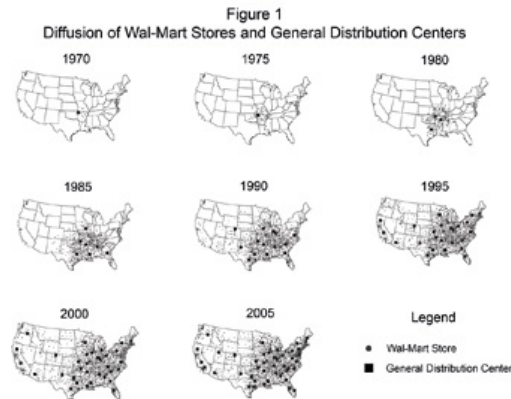
Cuando tu máquina de hacer dinero esta sistematizada y completamente engranada, estás listo para crecer a otras geografías.

La manera en que yo lo veo es como si construyeras células que generan dinero. Cuando tienes una célula lista, lo único que tienes que hacer es duplicarla una y otra vez. A eso se le llama expansión geográfica.

Uno de los tropiezos que tienen muchos Negocios y Empresas, es querer expandirse a geografías lejanas. Una estrategia errática como ésta, genera un desperdicio masivo en Tiempo, Dinero y Energía.

La manera más adecuada de expandirse es de forma radial, justo como lo hizo Walmart.

GRÁFICA 46: EXPANSIÓN WALMART.



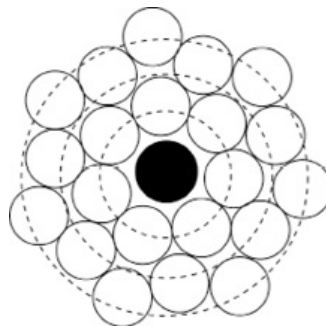
Thomas J. Holmes, del departamento de economía de la Universidad de Minnesota publicó una investigación donde muestra la forma en que Walmart realizó su expansión.

En la imagen de 1970 se muestra claramente donde están las primeras tiendas y centros de distribución, y conforme va pasando el tiempo, se ve cómo se va expandiendo de manera radial.

Este tipo de expansión te permite apalancarte de tu geografía actual, generar grandes ahorros a nivel operativo y facilitar tu posicionamiento en la nueva geografía.

Sólo cuando tienes una máquina de dinero engranada o una célula que genera dinero es cuando la puedes duplicar para expandirte geográficamente.

GRÁFICA 47: EXPANSIÓN RADIAL.



¿Cómo implementar ésta estrategia?

Primero, toma un mapa y traza un círculo pequeño alrededor de tu ubicación actual. Luego, analiza zonas donde te podrías expandir dentro del círculo. Hasta que no cubras todas las zonas posibles en el primer círculo, no podrás hacer un círculo más grande. Finalmente, apaláncate de tu cercanía entre ubicación y ubicación para capitalizar y optimizar la operación de tu Negocio.

La pregunta es: ¿Cuántas veces te puedes duplicar y que tanto te puedes expandir...?

La respuesta: las veces que quieras, mientras te lo permita tu mercado.

Y... ¿sabes?, después de tu mercado o país hay 193 más.

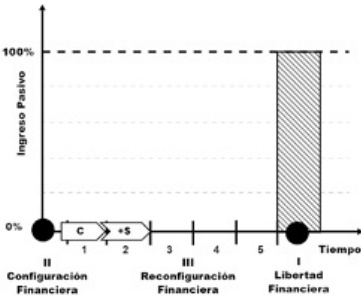
En resumen, para ganar dinero necesitas conocer los distintos tipos de Fuentes de Ingresos Activos para hacer una transición al siguiente nivel de Fuente de Ingreso Activos. Implementando las tres estrategias lograrás enfocarte en el marketing y ventas, en tu Zona del Dinero y generar resultados con el Talento, Tiempo y Energía de las demás personas.

GRÁFICA 48: MAPA RIQUEZA.



En este paso construimos Activos (Estructuras, Estrategias y Metodologías) para incrementar el Ingreso Activo.

GRÁFICA 49: GANA.



En este paso nos enfocamos a capitalizarnos de Ingresos Activo, ganando más dinero, para posteriormente invertirlo para generar Ingresos Pasivos. En el siguiente paso también nos enfocaremos a capitalizarnos, minimizando nuestras salidas de dinero, para posteriormente invertir lo que logremos simplificar.

5 PASOS PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

PASO 3: ADMINISTRA

“Tu Futuro Financiero no dependerá de cuánto dinero ganes, sino de qué es lo que hagas con el dinero cuando llegue a tu vida”

Alejandro Saracho

Tipos de salidas

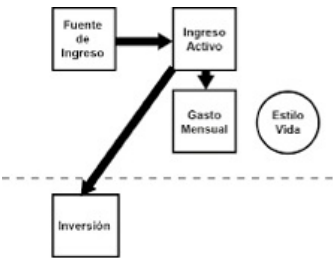
Estrategias para conservar dinero

Elimina deuda destructiva

Sistema de administración 7+1

El Tercer Paso para Alcanzar la Libertad Financiera se llama Administra. Por lo tanto, nos enfocaremos en Decisiones que te ayudarán a conservar más dinero y a ubicarlo en lugares enfocados a tu expansión personal y financiera.

GRÁFICA 50: SECUENCIA PASO 3.



En este paso hablaremos de la relación $\text{Ingresos Activos} - \text{Gastos}$ / $\text{Ingresos Activos} - \text{Inversiones}$ de la Secuencia para Alcanzar la Libertad Financiera.

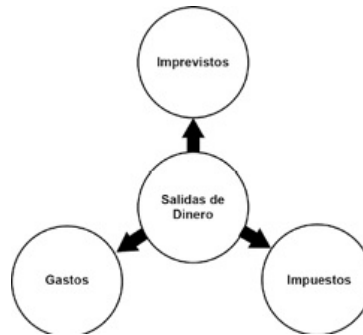
Primero diferenciaremos, los distintos tipos de salidas de dinero. Luego veremos estrategias para conservar más dinero. Te mostraré como eliminar la deuda destructiva. Finalmente, te enseñaré un sistema de administración de dinero sencillo e implementable.

TIPO DE SALIDAS DE DINERO

Para Administrar mejor el Dinero que Entra en nuestra vida, necesitamos poner atención a las tres Salidas más grandes de Dinero, estas son:

1. *Gastos*
2. *Impuestos*
3. *Imprevistos*

GRÁFICA 51: SALIDAS DE DINERO.



Los Gastos son los hábitos de consumo mensual de nuestro Estilo de Vida. Si no ejercemos un control sobre ellos, nos terminarán controlando y arruinando.

Los Impuestos es lo que le pagamos al gobierno, que nos guste o no, es una obligación para nosotros como ciudadanos.

Los Imprevistos es lo que terminamos pagando por situaciones que no teníamos contempladas en nuestros planes, pero que nos sucedieron.

Más adelante hablaremos a detalle y te presentaré algunas estrategias para optimizar las salidas de dinero.

ESTRATEGIAS PARA CONSERVAR DINERO

E1: SIMPLIFICA TUS GASTOS MENSUALES

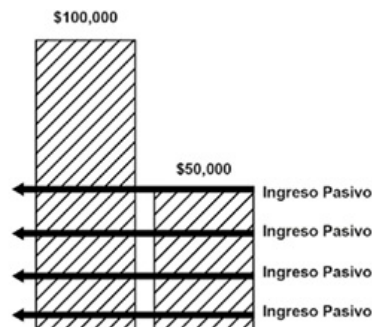
Nuestra principal Salida de Dinero se llama Gastos Mensuales. Estos Gastos Mensuales representan en gran medida nuestro Estilo de Vida.

Como lo mencionamos anteriormente, el número de tus Gastos Mensuales es igual a tu Número de Libertad Financiera.

Por lo tanto entre menor sea el número de tus Gastos Mensuales más fácil y más rápido alcanzarás la Libertad Financiera.

La clave es: ***Simplificar***

GRÁFICA 52: SIMPLIFICACIÓN.



En la Gráfica puedes ver en la sección de Salida de Dinero, una persona que tiene Gastos Mensuales de \$100,000 pesos y una persona que tiene Gastos Mensuales de \$100,000 pesos pero que logró simplificar a \$50,000 pesos.

Por otro lado, en la sección de Entrada de Dinero es donde comenzaremos a ver los Ingresos Pasivos que generan nuestras inversiones. Estos Ingresos Pasivos, conforme vaya incrementando irán cubriendo nuestros gastos hasta lograr que los cubran al 100%. En ese momento seremos financieramente libres.

Ahora, la pregunta es: ¿Qué crees que es más fácil y rápido? ¿Alcanzar la Libertad Financiera con Gastos Mensuales de \$100,000 pesos o de \$50,000 pesos mensuales?

Respuesta: será más rápido con \$50,000 pesos

A lo largo de los años, impartiendo el tema de Simplificación de Gastos, en el Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera, he comprobado 2 cosas:

1. La mayoría de las personas tiene un desperdicio de entre 15% y 50% en sus gastos totales. Es decir, hace gastos innecesarios.
2. La mayoría de las personas que logran simplificar una vez, encuentran formas de seguir simplificando después. Es decir, se hace más consciente de su dinero y optimiza en más áreas de su vida sin llegar a ahorcarse.

¿Qué es lo que motiva a las personas a simplificar sus Gastos Mensuales?

Entender que entre menores sean sus gastos más rápido serán financieramente libres.

Y esto sucede cuando las personas saben qué hacer con el dinero, que es justo lo que estás aprendiendo en este libro.

Porque cuando las personas no saben qué hacer con el dinero, se lo gastan.

Para Simplificar, toma el Formato de tus Gastos Mensuales o Presupuesto Mensual que trabajaste en el Capítulo 2 y selecciona los siguientes tipos de Gastos:

Gastos Grandes: Estos gastos representan el 80% de todos tus gastos, normalmente son de 3 a 5 gastos. Cualquier simplificación que puedas hacer con este tipo de gastos representará una disminución considerable.

Gastos Continuos: Los gastos continuos son los que pagas mes con mes. Suelen ser principalmente servicios como televisión por cable, celular, teléfono, membresías, etc... La mayoría de las veces tenemos servicios que no ocupamos al 100% o en los cuales podemos disminuir el volumen de uso.

Gastos Hormiga: Este tipo de gastos son tan pequeños que casi no los ves, pero cuando los sumas representan una cantidad importante. Dentro de este grupo están todas las compras de impulso, propinas y ventas incrementales. Estas últimas se presentan, por ejemplo, cuando vas a un restaurante de comida rápida y te preguntan quiere refresco y papas grandes por \$7 pesos más. Y tú dices, ¡claro! En realidad no necesitas comer más, pero como era pequeño el monto aceptas el gasto hormiga.

Entonces, seleccionas dentro de tu Presupuesto Mensual todos los rubros donde tengas Gastos Grandes, Gastos Continuos y Gastos Hormiga, y después te preguntas en cada uno de los rubros seleccionados:

¿Hay algo en este gasto que pueda simplificar?

Si puedes simplificar algo, colocas a un lado del gasto a simplificar qué es lo que tienes que hacer para simplificarlo y la cantidad de dinero que puedes simplificar. Una vez que pasas por todos los rubros, sumas todo el dinero que simplificaste.

Al final, deberás tener 2 números:

1. *Tus Gastos Mensuales Simplificados.*
2. *El Monto que Simplificaste al Mes.*

Tus Gastos Mensuales Simplificados serán tu Número de Libertad Financiera Simplificado. Y ese será tu nuevo objetivo (más fácil y más rápido de alcanzar).

El Monto que Simplificaste al Mes, lo vas a retirar de tu cuenta y lo vas a traspasar a una cuenta dedicada a inversiones. Más adelante te mostraré un sistema para hacerlo.

¿Por qué hacemos esto? Porque lo que queremos es simplificar para reubicar el dinero en tu expansión personal y financiera.

La mayoría de las personas que dejan de fumar te dicen, por ejemplo: “Ahora que dejé de fumar, me estoy ahorrando \$250 pesos a la semana en cigarros”, y cuando le preguntas donde está el dinero, la realidad es que no lo saben. Se lo gastaron en otra cosa más.

Por lo tanto, simplificaron virtualmente, pero en la realidad lo único que hicieron fue trasladar el gasto a otro lado.

Al final, si lo deseas, puedes simplificar gasto por gasto, sin necesidad de separar entre Gastos Grandes, Gastos Continuos y Gastos Hormiga. Lo importante es simplificar.

También puedes descargar de nuestra página de internet:

Mi recopilación de formas de simplificar gastos llamado *“101 Formas de Simplificar”*.

www.ReconfiguracionFinanciera.com/101-formas-de-simplificar.

Un recurso que puedes utilizar es el Comparador de la Lista de Supermercado que maneja PROFECO (Procuraduría Federal del Consumidor). En el comparador haces tu lista de supermercado y te dice en qué supermercado encuentras esos artículos y en cuál de ellos te sale más barato. Lo puedes encontrar en la siguiente página:

<http://www.profeco.gob.mx/Precios/canasta/Default.aspx>

Otra forma en la que puedes simplificar, es con los Detonadores de Innovación para Simplificar (DIS) que enseñamos en el Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera. Estos, te permiten simplificar en promedio un 30% de tus gastos. Y los puedes utilizar tanto para tu Persona como para tu Empresa.

De hecho, gran parte de los asistentes al seminario recuperan más de lo que invirtieron en el seminario con lo que lograron simplificar. (Para conocer cómo inscribirte a nuestro seminario presencial visita:

www.ReconfiguracionFinanciera.com)

Nuevamente, la clave es simplificar.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, toma el formato de presupuesto mensual que realizaste para calcular tu Número de Libertad Financiera. Luego, encuentra formas de disminuir tus gastos grandes, continuos y hormiga preguntándote ¿hay algo en este gasto que pueda disminuir? Después, realiza la sumatoria de toda tu optimización de gasto para sacar tu Número Simplificado de Libertad Financiera. Finalmente, implementa todas las acciones que dijiste que disminuirían tu gasto para llevar la simplificación a la realidad.

Recuerda, la simplificación no es ahorcarte ni morirte de hambre, y en lugar de comer tres veces al día ahora comer dos veces al día. La simplificación lo único que hace es quitar desperdicios y gastos innecesarios que no le agregan valor a tu vida.

Es posible vivir muy bien, sin desperdicios y haciendo de la simplificación un Estilo de Vida.

Al final, optimizando tus gastos encontrarás un triple beneficio. La simplificación:

1. El primero, elimina los gastos emocionales.
2. El segundo, genera dinero adicional para invertir.
3. El tercero, acelera el proceso para alcanzar la Libertad Financiera.

E2: PAGA MENOS IMPUESTOS CON UNA ESTRATEGIA FISCAL

Los impuestos son obligaciones que tenemos las personas, los Negocios y las empresas para financiar los gastos y programas del gobierno. Entre éstos, están las obras de infraestructura, servicios públicos, programas sociales, etc... y claro, los sueldos de nuestros gobernantes.

Una de las cosas que tenemos que tener clara es que sin impuestos el gobierno no podría funcionar.

Cifras y datos importantes

Recaudación: México es el país con la menor tasa de recaudación de los 34 países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).

En el 2011, registró una captación únicamente de 19.7% del PIB (Producto Interno Bruto). El país que más recaudó fue Dinamarca con un 47.7% del PIB y en el promedio de los países de la OCDE fue de 33.8% del PIB. Fuente: OCDE

Informalidad: De toda la población en México, la Población Económicamente Activa, es decir, los que pueden trabajar) es del 59.6%. De los que pueden trabajar, los que tienen un trabajo son el 95.4%, es decir, casi todos. De los que están trabajando el 58.8% lo hacen en el sector informal, es decir, hay 29.6 millones de mexicanos en la informalidad. Fuente: INEGI.

Impuestos: De acuerdo a la última reforma fiscal en México (2014) paga más el que más gana. Por lo tanto pagarás un ISR (Impuesto Sobre la Renta) de entre 30% y 35% dependiendo de tus ingresos.

Deducciones: El 90% de los obligados no deducen nada de impuestos. Del 10% restante de los obligados, 8% no deduce el total de lo que puede deducir y 2% si deduce el 100%. De este 2% el 1.8% son empresas y el 0.2% son personas. Fuente: SAT

Algunas conclusiones con esto:

1. El gobierno depende de los impuestos.
2. México es el peor país de la OCDE para recaudar impuestos.
3. Más de la mitad de los que trabajan son informales, por lo tanto, no pagan impuestos.
4. A los que son formales (la mitad), les toca el regalo de pagar más si ganan más.

Y de los que pagan, la mayoría paga de más.

La pregunta aquí es: ¿a quién le gusta pagar impuestos?

¿A quién le gusta regalar el 35% de sus ingresos? ¿A quién le gusta regalar un 16% de IVA en todo lo que lleva IVA?

... Sin contemplar todos los impuestos especiales a la gasolina, alimentos de alto valor calórico (comida chatarra), refrescos, comida de mascotas, chicles, bebidas alcohólicas, tabaco, ganancias en la bolsa (...como si no estuviéramos arriesgando nuestro dinero), etc, etc, etc...

La respuesta es: ¡a nadie le gusta pagar impuestos!

Y más allá de porque no sabes a donde va a parar el dinero, es porque a nadie le gusta tener que dar una parte de su ingreso donde le invirtió Talento, Tiempo y Energía.

Sin embargo, hay algo que tienes que tener claro. Si quieres construir una máquina de hacer dinero en grande y que funcione de manera sostenible, necesitas estar en el sector formal, necesitas operar bajo la ley.

Haz que las Reglas Jueguen a tu Favor

Una de las preguntas que hago a mis alumnos en el Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera, cuando llegamos a la sección de impuestos, es:

¿Cuántos de ustedes piensan que la gente rica paga menos impuestos? Y seminario tras seminario la respuesta es contundente:

¡Todos!

Todos están de acuerdo que los ricos pagan menos impuestos.

¿Cómo lo hacen? Lo hacen de dos formas: La que no es sostenible y la que sí es sostenible.

La que no es sostenible, es evadiendo, corrompiendo a las autoridades y haciendo trampa. Esta forma no es sostenible porque tarde o temprano te atrapan. Y la verdad es que a mí sí me gusta dormir tranquilo.

La que sí es sostenible, es entendiendo el sistema. Ellos entienden las reglas, y siguiendo las reglas, ponen el juego a su favor.

La manera en que lo hacen es a través de Estructuras, Estrategias y Hábitos.

Estructuras.

¿Cuál es tu Régimen Fiscal? ¿Persona física o moral? ¿Sociedad Mercantil o Sin Fines de Lucro?

Cada Régimen Fiscal, tiene derechos y obligaciones que cumplir y una lista de aspectos que son deducibles.

Estrategias.

La Gente Rica, realiza la Planeación de sus Entradas y Salidas de Dinero, con mucha anticipación.

Esta amplitud y visibilidad, le permite desarrollar estrategias fiscales para manejar sus números (dentro de la ley) y pagar menos impuestos.

Es importante que conozcas a la perfección qué es deducible y qué no es deducible para tu Régimen Fiscal.

La diferencia entre enfocar el gasto a lo deducible y no enfocar el gasto a lo deducible puede significar una salida considerable en impuestos.

GRÁFICA 53: GASTOS DEDUCIBLES.

Entrada	\$ 10,000	
Salida con Deducibles	\$ 8,000	
Base para Impuestos	\$ 2,000	Caso 1
X 30%	\$ 600	
Entrada	\$ 10,000	
Salida con Deducibles	\$ 3,000	
Base para Impuestos	\$ 7,000	Caso 2
X 30%	\$ 2,100	

Por ejemplo, si tienes entradas por \$10,000 pesos y salidas por \$8,000 pesos, entonces te quedan \$2,000 pesos. Si los \$8,000 pesos fueran deducibles al 100%, te tomarían en cuenta los \$2,000 restantes como base para el pago de impuestos. Sin embargo, supongamos que de los \$8,000 pesos, \$3,000 eran deducibles y \$5,000 no eran deducibles. Entonces, te tomarán como base para impuestos \$10,000 (entrada) - \$3,000 (salidas deducibles) = \$7,000 pesos.

Si multiplicamos por 30% de impuesto los dos casos, en el primero pagaríamos de impuesto \$600 pesos, y en el segundo caso pagaríamos \$2,100 pesos.

En los dos casos gastamos lo mismo, y nos quedamos con el mismo efectivo en la bolsa, la diferencia es que en el primer caso todo el gasto era deducible y en el segundo caso sólo una parte del gasto.

Hábitos.

Los hábitos son clave para pagar menos impuestos.

Principalmente, el hábito de pedir factura en cada compra que realices, que esté relacionada al negocio o empresa, y que estas mismas se realicen de la manera que la ley lo establezca.

GRÁFICA 54: GASTO CON Y SIN FACTURA.

Entrada	\$ 20,000	
Salida con Factura	\$ 16,000	
Base para Impuestos	\$ 4,000	Caso 1
X 30%	\$ 1,200	
Entrada	\$ 20,000	
Salida con Factura	\$ 6,000	
Base para Impuestos	\$ 14,000	Caso 2
X 30%	\$ 4,200	

Por ejemplo, igual que el ejemplo de estrategias, si tienes entradas por \$20,000 pesos y salidas por \$16,000 pesos, entonces te quedan \$4,000 pesos. Si los \$16,000 pesos tienen facturas, te tomarían en cuenta los \$4,000 restantes como base para el pago de impuestos. Sin embargo, supongamos que de los \$16,000 pesos, \$6,000 tienen facturas y \$10,000 no tienen facturas. Entonces, te tomarán como base para impuestos \$20,000 (entrada) - \$6,000 (salidas con factura) = \$14,000 pesos.

Si multiplicamos por 30% de impuesto los dos casos, en el primero pagaríamos de impuesto \$1,200 pesos, y en el segundo caso pagaríamos \$4,200 pesos.

En los dos casos gastamos lo mismo, y nos quedamos con el mismo efectivo en la bolsa, la diferencia es que en el primer caso todo el gasto tenía factura y en el segundo caso sólo una parte del gasto.

Es sorprendente la cantidad de dinero que las personas y empresas terminan pagando de más a Hacienda.

Por mucho que esto de las facturas pueda ser una tortura, hay una cosa que hay que tener clara: si no hay factura el gasto no es deducible y si no es deducible, la base que se utiliza para calcular tus impuestos es mayor. Y a mayor base, mayores impuestos.

Así que conoce todo lo que puedes deducir, pide factura de todo lo que compres y desarrolla el hábito.

Porque, recuerda, entre más dinero tengas en la bolsa, más dinero tendrás para invertir y más rápido alcanzarás la Libertad Financiera.

Contrata a un Experto.

Muchos pierden el juego de los impuestos antes de iniciar el juego. Y la razón es porque no se acercan a la persona o las personas adecuadas.

Si quieres ganar el juego de los impuestos, necesitas aliarte con un Experto en el área fiscal. Alguien que tenga conocimiento y experiencia comprobable en el área legal, contable y fiscal.

La mayoría de las veces confundimos a un contador con un experto en el área fiscal. Desafortunadamente, aunque los contadores conocen el proceso para hacer las declaraciones, no todos saben cómo sacar el mayor provecho de las reglas a nivel fiscal. Y esa es la razón por la que la mayoría de ellos te dicen todo lo que no puedes hacer, en lugar de decirte cómo lo puedes hacer.

Un verdadero experto te asesorará para decirte cómo sí puedes hacer las cosas y te ayudará con tu Estructura, Estrategia y Hábitos para pagar menos impuestos.

Algunos de los lugares donde podrás buscar expertos en el área fiscal es en Colegios y Asociaciones de Fiscalistas.

¿Cómo implemento esta estrategia?

Primero, encuentra a un experto en el área fiscal. Luego, verifica que tu estructura es la adecuada. Después, planea los gastos del año y desarrolla con el experto una estrategia fiscal para minimizar el pago de los impuestos sin riesgos (y sólo gasta lo que se puede gastar). Finalmente, hazte el hábito de pedir facturas de gastos deducibles donde quiera que vayas.

E3: BLÍNDATE DE IMPREVISTOS DESTRUCTIVOS.

Los imprevistos destructivos son unos de los aniquiladores más letales de la riqueza.

Un imprevisto, por definición, es algo que no esperamos, no imaginamos, ni podemos anticipar y sobre todo es algo que no deseamos, pero que sabemos que puede suceder.

Áreas de Imprevistos.

GRÁFICA 55: ÁREAS IMPREVISTOS.



Las cinco áreas donde se presentan más imprevistos destructivos son:

1. *Salud.*
2. *Vida.*
3. *Invalidez.*
4. *Negocios.*
5. *Vehículos.*

Salud.

Un problema de salud, ya sea por padecimiento o por accidente, puede representar una salida importante de dinero.

Las principales causas de defunción (o muerte) en nuestro país son: enfermedades del corazón, diabetes mellitus, tumores malignos y accidentes. Estas cinco representaron más del 50% de la causas de defunción en el 2012 (Fuente: INEGI).

Si consideramos que la obesidad es una de las principales causas de enfermedades del corazón y diabetes, y que alrededor del 70% de las personas en México son obesas, el panorama no se ve tan alentador.

Vida.

Si algo es seguro en esta vida, es que todos nos vamos a morir.

Cuando una persona muere y no está blindada su economía, deja un verdadero problema para sus dependientes económicos.

Es impresionante ver cómo familias con un estilo de vida alto y medio terminan viviendo en condiciones deplorables después de la muerte de la persona que tenía la fuente principal de ingresos de la casa.

Pregúntate cómo te gustaría que viviera tu familia si llegaras a faltar.

Invalidez.

En México, el 39% de los casos de invalidez se presentan a consecuencia de una enfermedad crónico/degenerativa como las mencionadas arriba (Fuente: IMSS).

En nuestro país se presentan 4 millones de accidentes viales al año y se hospitalizan a 750,000 personas de las cuales cerca de 40,000 quedan con alguna discapacidad (Fuente: INEGI Y GRUPO IMAGEN). Si te llegara a pasar algo y se viera limitada tu capacidad de generar dinero en tu Fuente de Ingresos, ¿cuál crees que sería el impacto de esto en tu Estilo de Vida?

Negocios.

Un pequeño descuido en tu Negocio o Empresa, puede ser causa de una catástrofe. Por ejemplo: un Incendio.

Pregúntate: ¿cuál es el valor de todos los Activos de tu Negocio o empresa? ¿Cuál sería el impacto económico que podrías causar a tus vecinos si el descuido se transformara en catástrofe?

Vehículos.

Dependiendo del tipo de Negocio o empresa que manejas, la cantidad y valor de los vehículos con los que cuentas puede ser mayor o menor.

La función principal de los vehículos es transportarte de un punto A a un punto B, ya sea para visitar a clientes, distribuir producto, llegar a reuniones importantes, etc.

¿Cuál sería el impacto económico que tendría tu persona o tu Negocio si tuvieras que sustituir tu o tus vehículos por un imprevisto?

La solución depende de ti.

La razón por la que te muestro las principales áreas donde se presentan imprevistos, no es para ser amarillista y generar energía negativa en tu mente (como en las noticias), sino para que te hagas consciente. Aunque la probabilidad de que te ocurra o le ocurra algo de esto a tu Negocio es variable, la realidad es que la solución depende de ti.

Existe una Ley Universal que dice: *“En lo que te enfocas, se expande”*. En mi caso ha sido muy poderosa Si estás pensando que te vas a caer por estar corriendo con zapatos poco adecuados, te vas a caer.

La manera en que funciona esto es que, cuando tienes un pensamiento dominante en tu mente y le agregas emoción, generas un programa en tu subconsciente y tu mente hace lo que sea necesario por reproducir el programa.

La Ley de Murphy dice: *“Si algo puede salir mal, saldrá mal”*. Y muchas personas no pueden sacarse de la cabeza la posibilidad de que algo malo pueda suceder. La manera en que yo quito esas ideas de mi cabeza es blindándome. Y la forma en que lo hago es con seguros.



Una vez que tengo un seguro, me quito de la preocupación de que algo pueda ocurrir porque sé que si llegara a ocurrir lo cubriría el seguro.

Y la verdad, una vez que dejas de pensar en ello, rara vez ocurre. Es decir, es comprar un seguro para que no ocurra y para tener paz mental.

En el portal de la CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros) podrás encontrar alternativas interesantes para cada una de las áreas y las aseguradoras e instituciones que manejan esas alternativas.

Elección de Asesor de Seguro y Seguro.

Existen muchos asesores en el mundo de los seguros, sin embargo, no todos son los ideales para tu blindaje a largo plazo.

Para elegir a un buen asesor tienes que contemplar dos características:

1. Más de dos años de Experiencia.

Estadísticamente, de cada 20 asesores que entran a una compañía de seguros, después del primer año quedan dos y después del segundo año queda uno. Por lo tanto, si quieres tener un asesor que te brinde un servicio a largo plazo elige a alguien que tenga más de dos años de experiencia.

2. Trabaje con más de una Aseguradora.

Cuando un asesor trabaja sólo con una aseguradora se enfoca más en los intereses de la compañía de seguros. Cuando un asesor trabaja con más de una aseguradora, se enfoca más en los intereses del cliente.

Existen aseguradoras que son especialistas en vida, otras en auto, otras en daños, etc. Un asesor que trabaja en una sola aseguradora te ofrecerá lo que tiene su compañía. Un asesor que trabaja con más de una aseguradora te ofrecerá lo mejor del mercado.

A la hora de elegir un seguro hay dos factores que juegan un papel fundamental para que el seguro realmente te blinde de imprevistos: 1. Protección y 2. Costo.

Hay seguros que son muy económicos y no te brindan la suficiente protección (suma asegurada). Por lo tanto, si llegara a ocurrir el imprevisto, terminarás teniendo una salida de dinero porque la suma asegurada fue insuficiente. Por otro lado, hay seguros que te brindan una buena protección, pero son muy caros.

Los expertos sugieren que antes de adquirir un seguro, lo compares con lo que ofrecen otras compañías. Recuerda, para un blindaje adecuado, la clave es protección alta y costo bajo.

¿Cómo implemento esta estrategia?

Primero, identifica qué seguros tienes y qué seguros no tienes. Luego, contacta a un agente de seguros, reúnete con él, revisa opciones y selecciona alternativas. Finalmente, firma el contrato y comienza proteger tu patrimonio. El mensaje principal de esta estrategia es: necesitas blindar tu economía de imprevistos.

Sería una lástima que después de trabajar por conseguir mejores resultados financieros, todo se fuera por la borda a causa de un imprevisto.

ELIMINA LA DEUDA DESTRUCTIVA.

La deuda es una obligación de pago que adquieres al pedirle dinero prestado a alguien más para comprar productos o servicios. Ese alguien más puede ser una persona o una institución que otorga créditos, como los bancos.

Como toda deuda tiene un riesgo, el riesgo tiene un costo y ese costo es la tasa de interés que te cobran por prestarte dinero.

Ciclo Destructivo de Riqueza.

Como lo mencionamos con anterioridad, existe un Ciclo Expansivo de Riqueza y un Ciclo Destructivo de Riqueza.

GRÁFICA 57: CICLO DESTRUCTIVO DE RIQUEZA.



El Ciclo Destructivo de Riqueza se genera cuando caes en el remolino de utilizar la Deuda (Pasivo) para pagar tus Gastos (Salidas). Entre más tiempo permanezcas en este remolino más rápido estarás cavando tu tumba financiera.

Deudas Destructivas de Riqueza.

La mayoría de las veces las personas y empresas caen en el Ciclo Destructivo de Riqueza por desconocimiento, porque no saben distinguir entre una Deuda Destructiva y una Expansiva. Las Deudas Expansivas las vamos a ver más adelante en el libro, ahora nos enfocaremos a las Deudas Destructivas.

En general, existen dos tipos de productos/servicios que puedes comprar:

- 1. Conservables.*
- 2. Consumibles.*

Los Conservables son los productos o servicios que compras y que puedes conservar porque tienen un valor. Por ejemplo, un automóvil es algo que puedes comprar, conservar y posteriormente vender.

Los Consumibles son productos/servicios que compras y consumes, que después de consumir desaparecen. Por ejemplo, cuando te vas de vacaciones adquieres el servicio y cuando acabo tu estancia, acabaron tus vacaciones. Tus vacaciones pasadas no las puedes conservar (más que en fotos y recuerdos) y no las puedes vender.

Las personas y empresas caen en Deuda Destructiva cuando adquieren a crédito, consumibles cuyo valor se esfuma después de consumirlo y conservables que generan más gasto.

Vamos a ver dos ejemplos:

Ejemplo 1:

¿Adquirir un automóvil a crédito es una Deuda Destructiva de Riqueza? La respuesta es: ¡sí! Te voy a demostrar por qué:

Compras un automóvil a crédito. Como te regalaban unos tapetes era una “gran oportunidad”. El precio de compra es de \$200,000 pesos. Como sólo tenías el 20% para el enganche, te financiaron a cuatro años el 80% del carro a un interés del 12% anual. Estimas que de acuerdo al uso que le darás a tu carro, gastarás al mes unos \$1,000 pesos de gasolina y que el seguro te saldrá en unos \$8,000 pesos al año.

Puesto que este cálculo se puede hacer de muchas formas, dependiendo de la persona o la institución financiera que da el préstamo, voy a utilizar un método sencillo.

Adicionalmente, para simplificar los cálculos vamos a dejar fuera los trámites, impuestos y depreciación (pero tú los necesitas incluir para tener el cálculo completo).

Entonces, \$200,000 pesos X 0.80 (80% prestado) = debes \$160,000 pesos de préstamo X 0.12 (12% de interés) = \$19,200 pesos de interés anual. El carro lo pagarás en cinco años por lo tanto \$160,000 pesos / 4 (años) = \$40,000 pesos por año. El costo anual de gasolina será de \$12,000 (\$1,000 pesos al mes x 12 meses) pesos y del seguro \$8,000 pesos anuales.

Por otro lado, cuando un automóvil sale de agencia, se devalúa en promedio un 30%, es decir, si compraste tu automóvil en \$200,000 pesos, saliendo de la agencia termina valiendo alrededor de \$140,000 pesos.

GRÁFICA 58: MAPA DE RIQUEZA - AUTOMÓVIL.

+	Activo	Entrada	+
	140,000	0	
-	Pasivo	Salida	-
		Enganche 40,000	
		Costo 40,000	
=	120,000	Crédito 19,200	=
		Gasolina 12,000	
		Seguro 8,000	
	Riqueza Neta	Flujo Efectivo Neto	
	+ 20,000	-119,200	

¿Dónde se fue tu dinero?

Salieron de tu vida \$119,200. Es decir, compraste algo que sacó dinero de tu bolsa.

Y lo que compraste, no solamente se devaluó sino que lo debes. Por lo tanto si lo quisieras vender a final del año, lo único que podrías recuperar, después de pagar tu deuda, serían \$20,000 pesos. Ni siquiera lo que pagaste por el enganche.

En resumen, si lo que compras a crédito se devalúa y te genera más gastos, es una Deuda Destructiva de Riqueza.

Ejemplo 2:

¿Adquirir unas vacaciones a crédito es una Deuda Destructiva de Riqueza? La respuesta es: ¡sí! Te voy a demostrar por qué.

Compras unas hermosas vacaciones en crucero a crédito. Como te regalaban una maleta era otra “magnífica oportunidad”.

El precio de compra es de \$20,000 pesos por pareja y te dan un año para pagarlo al 18% de interés anual. No necesitas dar ningún enganche, únicamente tu flamante y distinguida tarjeta de crédito.

Como el crucero sale de un puerto, pues necesitas llegar a él, así que le sumamos \$15,000 pesos de boletos de avión (que compraste a meses sin intereses). Como gastos adicionales utilizaste \$1,000 pesos para Taxis. Aunque el crucero tenía incluida la comida, en los trayectos te dio hambre y gastaste \$1,000 pesos para Alimentos. Finalmente, aunque no lo tenías contemplado surgieron algunas compras sorpresivas donde terminaste gastando \$3,000 pesos en el casino, recuerdos, fotos, etc...

GRÁFICA 59: MAPA DE RIQUEZA - VACACIONES.

+	Activo	Entrada	+
	0	0	
	Pasivo	Salida	
-	0	Crucero 20,000	-
		Crédito 3,600	
		Avión 15,000	
		Taxis 1,000	
		Alimentos 1,000	
=	Riqueza Neta	Flujo Efectivo Neto	=
	0	- 43,600	

¿Qué es lo que pasó aquí?

Regresaste con una gran sonrisa de las vacaciones que felizmente consumiste y como resultado, no sólo te costó dinero y el préstamo, sino que al final te hizo más pobre.

A lo largo de todo el año, estarás pagando las vacaciones que consumiste en una semana.

Y sí, lo sé, luego me dicen en los seminarios:

“Es que las vacaciones en el caribe son para sentirme renovado y así después trabajar con más ganas y energía para generar mejores resultados”.

Y, ¿sabes?, ¡eso es lo que te venden! Pero de ahí a que suceda, puede ser que sí y puede ser que no. Hay un estudio de Harvard que dice que las personas llegan muchas veces más estresadas de vacaciones de como se fueron. Y con esto no digo que dejes de salir de vacaciones, yo pienso que toda persona debe tener un espacio para descanso y para la renovación, lo que sí digo es que seas consciente de las decisiones que tomas y de sus consecuencias.

Una Deuda Destructiva erosiona dos veces tu riqueza. Primero, porque tienes que pagar intereses y; segundo, porque o pierde valor el producto/servicio que compras, o desaparece su valor después de que lo consumes.

Salir de Deudas Destructivas.

Muchas de las personas que asisten al Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera, llegan en números rojos, ahogados en Deudas Destructivas.

Entre descanso y descanso, algunos se acercan a mí y me preguntan: “¿cómo puedo salir de deudas?”. Así que, voy a compartir la metodología que usamos en nuestro CD, ***Salir de Deudas***, que puedes encontrar en nuestra página:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/catalogo-de-programas/salir-de-deudas

Programa Salir de Deudas consta de 5 pasos:

1. Clarifica tu Situación.

La mayoría de las personas con deudas no tienen claridad de cuánto deben, ni cuánto les cuesta esa deuda, ni a quiénes le deben.

Lo primero que tienes que hacer es agrupar en una sola tabla a quién le debes, cuánto le debes y cuál es el interés que te cobra quien le debes por lo que le debes.

Una vez que tengas todos esos datos, haz la sumatoria. Sí, sé que te puedes quedar pasmado por unos minutos, pero recuerda este es sólo el Primer Paso para Salir de Deudas.

2. Simplifica tu Vida.

Lo segundo que necesitas saber es de dónde va a salir el dinero para pagar la deuda.

Aunque quien normalmente paga tu deuda es nuestro Ingreso Activo, también es posible conseguir un dinero adicional, si logras simplificar tu vida.

Por lo tanto, utiliza la estrategia que viste en este capítulo para simplificar tus gastos mensuales, y del monto que logres simplificar destina una parte a inversiones y otra parte al pago de deuda.

3. Disminuye Intereses.

Lo que hunde a muchas de las personas y las empresas que tienen deudas, no es el monto de la deuda, sino los intereses de la deuda. Estos llegan a ser tan altos que hacen que la deuda adquirida, a pesar de que se continúe pagando, se vuelva prácticamente eterna.

La buena noticia es que la mayoría de las veces es posible disminuir los intereses que te cobran por la deuda. Una de las formas es trasladando la deuda a otra deuda que cobre menos intereses.

Un lugar donde puedes comparar intereses y tipos de deuda es en la página de la CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros): www.condusef.gob.mx

Entonces compara intereses, negocia con la institución financiera y disminuye tu deuda.

4. Paga Más Rápido.

Si quieres pagar más rápido necesitas una estrategia. La razón por la que muchas de las personas sienten que no avanzan en el pago de sus deudas es porque no tienen una estrategia. Simplemente pagan el mínimo y un poquito más.

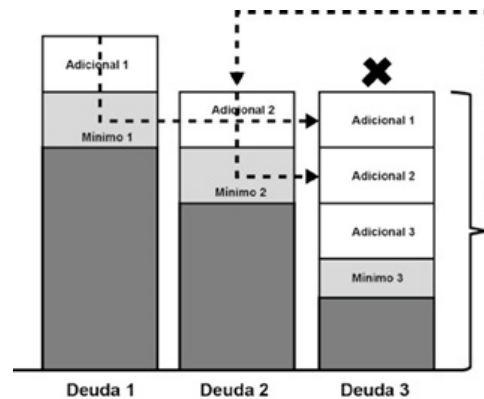
Hay varias estrategias que puedes utilizar, cada una de ellas depende de la cantidad que debes y de los intereses que te cobran.

Una de las estrategias que aplica a casi todos los casos es la de ***“paga primero la menor deuda”***.

La manera en que funciona es que, en lugar de pagar el mínimo, mas un poco más en todas tus deudas, lo que haces es enfocarte primero en la menor deuda.

Por ejemplo, si tuvieras tres deudas; en dos de ellas vas a pagar el mínimo y los montos adicionales que antes pagabas los acumulas y se los agregas a la menor deuda. De esta manera, mes con mes vas a mantener dos de ellas y te vas a enfocar en la más pequeña, hasta que la termines de pagar.

GRÁFICA 60: ESTRATEGIA DE DEUDA.



Una vez que la termines, sigues con la siguiente deuda de menor a mayor. De igual manera enfocas tus recursos y para esta deuda, pagas el mínimo, más lo que antes pagabas por la deuda anterior. Y así hasta liquidarla. Y de la misma forma hasta liquidarlas todas.

¿Qué es lo que sucede con esta estrategia?

Dos cosas:

Primero, sientes y tienes evidencia de que avanzas, lo cual te motiva a seguir.

Segundo, cada vez pagas más rápido porque vas acumulando los montos de pago.

5. Genera Dinero Extra.

Finalmente, el último Paso es generar dinero extra para pagar más rápido.

¿Dónde puedes encontrar dinero extra?

En tu casa, en tu closet, en el garaje, etc. En todas las cosas que tienes y que no usas, y en las que no planeas usar más. Lo que no tiene más valor para ti, sí lo tiene para alguien más. Así que busca, publica un anuncio, vende y genera dinero extra.

En Resumen: evita a toda costa caer en Deudas Destructivas comprando productos o servicios que te generen gastos, que pierdan su valor o que se esfumen después de consumirlos.

Y si estás en Deuda:

1. *Clarifica tu Situación.*
2. *Simplifica tu Vida.*
3. *Disminuye Intereses.*

4. *Paga Más Rápido.*
5. *Genera Dinero Extra.*

SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL DINERO 7+1

En el libro *“El Millonario de al Lado”*, Danko y Stanley estudiaron durante dos décadas a millonarios y multimillonarios y las causas de su generación de riqueza. Para mi sorpresa, alrededor del 20% de los millonarios obtuvieron su riqueza a través de la herencia y alrededor del 80% generaron su riqueza desde cero.

Como conclusión de sus estudios, descubrieron que la clave de los millonarios para alcanzar esos resultados financieros es la Administración del Dinero. En su libro le llaman **Frugalidad**, cuya definición es: *“El uso optimizado de los recursos (financieros)”*.

“Se hicieron millonarios presupuestando y controlando sus gastos y mantienen su situación holgada de la misma manera”. ***El Millonario de al Lado***.

Por lo tanto, si quieres tener los resultados financieros de la gente rica, una de las habilidades que necesitas aprender es la Administración del Dinero.

En un estudio de mercado que hicimos a Dueños de Negocio y Emprendedores, el resultado no fue muy alentador, ya que solamente el 3% de los encuestados mencionó Administrar su Dinero una vez que este llega a sus manos.

Si eres parte de ese 3%, ¡felicidades!; y si eres parte del 97% restante, esta sección puede cambiar tu vida.

La Cuenta Concentradora.

La mayoría de las personas maneja su dinero en algo que llamo “La Cuenta Concentradora”, que es cuando tienes una, dos o máximo tres cuentas.

GRÁFICA 61: CUENTA CONCENTRADORA.



Y lo que pasa es simple: Una vez al mes entra dinero, y el resto del mes, sale dinero de tu vida. Es decir, el 3% del tiempo eres feliz porque llegó dinero a tu vida y el 97% del tiempo sientes que se te retuerce el estómago mientras ves cómo se va terminando lo que tienes.

Cuando manejas todo en una cuenta, lo que sucede es que comúnmente, terminas mezclando los gastos de las diferentes partes de tu vida.

Un ejemplo que doy en mis seminarios y conferencias es el de “Vacaciones de Navidad”. A finales de año es tiempo de dar y compartir. Es el momento en que viajas, disfrutas a la familia, celebras las fiestas decembrinas, compras regalos, ayudas a los demás, etc.

El único límite que tienen tus gastos es el del fondo de tu cuenta concentradora (en ocasiones te endeudas y vas más allá de ese límite). Entonces, gastas, gastas y gastas hasta que llegas al límite.

Y es cuando llega la famosa cuenta de Enero, que no es una maldición gitana, sino una mala Administración del Dinero.

En Enero, tienes que pagar la renta, el teléfono, el cable, la colegiatura de los niños y no tienes dinero. Por lo tanto pides prestado o pagas con tarjeta y ahí es donde comienza muchas veces la Deuda Destructiva.

¿Por qué sucede esto?

Porque todas las áreas de tu vida las manejas en una misma cuenta, en la Cuenta Concentradora. Al no tener una delimitación entre las distintas áreas de tu vida, las decisiones financieras que tomas con una afectan a la otra.

En el ejemplo, el área de tu vida que está enfocada a la diversión afectó al área de tu vida enfocada a tus compromisos mensuales.

A continuación te mostraré un sistema o metodología que te permitirá Administrar tu Dinero de manera adecuada y expansiva.

Sistema de Administración 7+1

Al día de hoy, he llegado a la conclusión de que lo que se requiere para desarrollar la habilidad de la Administración del Dinero está en perfeccionar dos cosas:

1. Conservar: Es decir, optimizar continuamente nuestros gastos o salidas de dinero para conservar más dinero en nuestra bolsa.

2. Ubicar: Es decir, asignar inteligentemente nuestro dinero en lugares que nos permitan expandirnos a nivel personal y financiero.

La parte más importante de la administración del dinero es separar tus ingresos en cuentas específicas para propósitos específicos.

El Sistema de Administración tiene 7+1 cuentas y es una optimización a los esquemas que enseñan Phil Laut y T. Harv Eker en sus libros.

Se llama 7+1 porque son 7 cuentas para tu Administración Personal o de Negocio y 1 cuenta para Impuestos.

Cuenta de Impuestos (+1)

Cada vez que recibas dinero, lo primero que vas a hacer es preguntarte: ¿Cuánto de este dinero es mío y cuánto de este dinero es del gobierno?

Lo que es del gobierno lo vas a separar en una cuenta para Impuestos. Esta separación te ahorrará muchos problemas futuros. Entonces, lo primero que vas a hacer es separarlo, sin embargo, las cosas no se quedan ahí.

Vas a buscar Estrategias Fiscales para que pagues menos impuestos. Si logras disminuir tus impuestos, ¡felicidades!, tendrás un ingreso adicional. Si no, tendrás el dinero para pagarlos. Mientras tengas el

dinero en tu cuenta, lo podrás invertir y generar Ingresos por Inversiones. En este caso, te recomiendo que utilices una inversión de bajo riesgo.

Entonces, ¿es posible que mis impuestos me generen dinero? La respuesta es: ¡sí!, invirtiéndolos.

En el siguiente paso te compartiré dónde lo puedes invertir.

Siete Cuentas.

Las 7 cuentas representan 7 áreas de tu vida. En estas cuentas administrarás el dinero que te pertenece.

Existen 3 áreas en las que están divididas las siete cuentas:

- 1. *Inversión.*
- 2. *Gasto.*
- 3. *Mixtas.*

Las Cuentas de Inversión, son las cuentas que se enfocarán en tu crecimiento personal y en tu expansión financiera. Aquí es donde buscaremos ubicar la mayor cantidad posible de dinero.

Las Cuentas de Gasto, son las cuentas que se enfocarán en tus Salidas de Dinero. Aquí es donde buscaremos Conservar la mayor cantidad posible de dinero.

Las Cuentas Mixtas (Inversión – Gasto), son cuentas de Gasto a Largo Plazo, por lo tanto mientras no se gaste el dinero, serán cuentas de Inversión.

Como podrás darte cuenta, ninguna de las áreas se llama Ahorro. Muchos expertos e instituciones manejan la palabra ahorro, de hecho recomiendan a la población que ahorre su dinero y eso me parece delicado y peligroso porque:

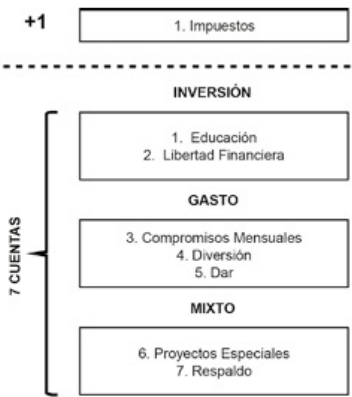
“Dinero que se duerme, se lo lleva la inflación”.

Cada mes que tu dinero está detenido en tu cuenta de banco vale menos dinero. Con los índices de inflación que tenemos en nuestro país, aproximadamente cada 15 años tu dinero vale la mitad.

Es por eso que te recomiendo que te involucres activamente en las inversiones y cuando tengas un dinero disponible, lo pongas a trabajar. Vamos a ver más de eso en el siguiente paso.

Entonces, vamos a manejar tres áreas: Inversión, Gasto y Mixtas (Inversión – Gasto).

GRÁFICA 62: ÁREAS – CUENTAS.



Cada cuenta tiene un propósito específico y tiene un porcentaje. Los porcentajes que te compartiré son los porcentajes de un Sistema de Administración Balanceado.

Cada vez que tengas una entrada de dinero, lo primero que vas a hacer es separar lo que corresponde a impuestos. Luego, vas a distribuir el restante (tu dinero) de acuerdo a los porcentajes. Y cada cuenta será responsable de pagar los gastos que correspondan a esa área de tu vida.

El dinero que separaste para impuestos no será tuyo hasta que encuentres una estrategia fiscal que te permita pagar menos impuestos y recuperar parte de él.

GRÁFICA 63: DISTRIBUCIÓN CUENTAS - GASTO.



Cuentas de inversión:

1. Educación (10%)

Esta cuenta está enfocada en tu crecimiento personal. Si quieres llegar al siguiente nivel, tienes que aprender a hacerlo.

Haz un pequeño cálculo.

Años Trabajando X Salario Mensual Promedio X 12 meses.

Por ejemplo: *10 años X \$20,000 pesos X 12 meses*
= \$ 2,400,000 pesos.

¿Qué quiere decir este cálculo?

Que han pasado \$2,400,000 por las manos de una persona que lleva trabajando 10 años y ganando un sueldo promedio de \$20,000 pesos al mes.

La pregunta es, ¿dónde está ese dinero? ¿Cuánto de ese conservas? ¿Cuánto dinero has perdido por no saber hacer las cosas?

La cuenta de Educación es la primera cuenta porque necesitas aprender a hacer las cosas para no perder dinero.

Y es justo lo que estás haciendo al comprar este libro.

2. Libertad Financiera (10%):

Esta cuenta estará destinada a las inversiones que te volverán financieramente libre.

Recuerda que alcanzarás la Libertad Financiera cuando tus Ingresos Pasivos o Ingresos en Flujo de Efectivo proveniente de tus Inversiones Pasivas, sean suficientemente altos como para pagar tus Gastos Mensuales.

$LF = IP \geq \text{Gastos}$

Cuentas de gasto:

3. Compromisos Mensuales (50%):

Esta cuenta es la que paga los gastos recurrentes mensuales que necesitas realizar para vivir un mes más. Esta cuenta se controla con tu Presupuesto Mensual.

4. Diversión (10%):

Esta cuenta está enfocada a que te diviertas y te recompenses por tus logros. Si no hay una recompensa, tu subconsciente autosaboteará tu sistema de administración de dinero.

5. Dar (5%):

Esta cuenta es para dar ya sea regalos o donativos a una buena causa. Recuerda, los donativos son deducibles de impuestos.

En caso de que quieras dar el diezmo (o un 10%) te recomiendo que des 5% en dinero y 5% en tiempo.

Cuentas mixtas (inversión – gasto):

6. Proyectos Especiales (10%):

Es una cuenta para proyectos como la compra de una TV, viajes, autos, la totalidad de la universidad de los hijos. Este tipo de gastos normalmente sacan de balance un sistema de administración y es por eso que tienen una cuenta específica. En esta cuenta definirás los proyectos e irás acumulando el recurso mes con mes. Mientras acumules el dinero, lo invertirás y hasta que lo tengas completo, lo podrás gastar.

7. Respaldo (5%):

Esta cuenta te protegerá de cualquier eventualidad. Es tu amortiguador. Acumularás dinero en esta cuenta hasta que seas capaz de pagarte de seis a doce meses tus compromisos mensuales. Una vez que llegues a ese respaldo podrás ubicar ese dinero en otra cuenta. Este dinero lo acumularás en una cuenta de inversión.

Los porcentajes marcan un esquema equilibrado de un sistema de administración de dinero, sin embargo son ajustables.

Por ejemplo:

Si quieres acelerar tu Libertad Financiera, puedes disminuir el porcentaje que destinas al área de gasto y destinarlos al área de inversión.

Si quieres protegerte más, puedes incrementar el porcentaje que destinas a tu área de protección, hasta que tengas una protección de seis a doce meses de tus gastos mensuales, y luego redistribuir.

Si quieres divertirte más, no te recomiendo que incrementes tus gastos. Mejor busca formas de divertirte que no requieran más gasto.

En resumen, para administrar tu dinero necesitas conocer los distintos tipos de Salidas de Dinero para implementar estrategias que te permitan conservar más dinero, como: la simplificación de gastos, el pagar menos impuestos y el blindarte de imprevistos.

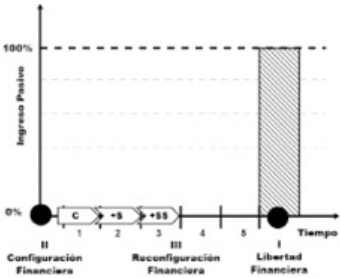
Para salir de deudas necesitas seguir los Cinco Pasos. Y el administrar con el sistema 7+1 te facilitará controlar tu dinero en lugar de que el dinero te controle a ti.

GRÁFICA 64: MAPA RIQUEZA.



En este paso construimos Activos (Estructuras, Estrategias y Metodologías) para disminuir Gastos.

GRÁFICA 65: ADMINISTRA.



En este paso nos enfocamos a capitalizarnos, simplificando nuestras salidas de dinero. En el siguiente paso nos enfocaremos a invertir nuestro dinero para la generación de Ingreso Pasivo.

5 PASOS PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

PASO 4: INVIERTE

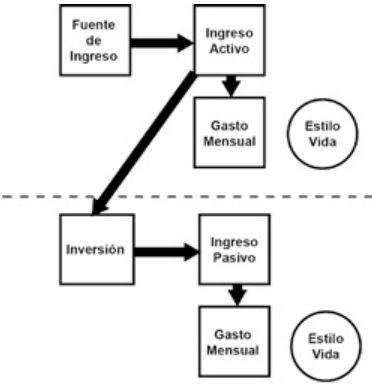
*“Las personas que no saben qué
hacer con su dinero, se lo gastan, las personas que saben qué hacer con él, lo invierten.”*

Alejandro Saracho

Tipos de inversiones
Análisis de inversiones
Áreas de inversión 5+1

El cuarto Paso para Alcanzar la Libertad Financiera se llama Invierte. Por lo tanto, nos enfocaremos en decisiones que te ayudarán a multiplicar tu dinero a través de las inversiones.

GRÁFICA 66: SECUENCIA PASO 4.



En este paso hablaremos de la relación Inversión – Ingresos Pasivos de la secuencia para alcanzar la Libertad Financiera.

Primero, revisaremos los distintos tipos de inversiones y de ganancias. Luego te mostraré cómo los inversionistas analizan las oportunidades de inversión. Finalmente te enseñaré cinco áreas donde más millonarios se han vuelto millonarios y un área donde puedes empezar a invertir, en caso de que seas principiante.

TIPOS DE INVERSIONES

En la Primera Parte hablamos de que existen dos tipos de ingresos: Ingresos Activos e Ingresos Pasivos.

Los Ingresos Activos son Ingresos que provienen de tu trabajo, al cual le dedicas Talento, Tiempo y Energía, y los Ingresos Pasivos son Ingresos que provienen de tus Inversiones, los cuales ves llegar cada periodo, idealmente mes tras mes.

Tipos de Inversiones.

Así como los tipos de ingresos, las inversiones también pueden ser Inversiones Activas e Inversiones Pasivas.

Las Inversiones Activas, son como un segundo trabajo, ya que también requieren de tu Talento, Tiempo y Energía para generar dinero. Las Inversiones Pasivas son las que requieren un mínimo de involucramiento de tu parte, por lo tanto, son las que te generan dinero sin necesidad de trabajar.

A grandes rasgos todas las Inversiones pueden ser Activas o Pasivas. Depende de si te involucras en la operación (Activa) o sólo te involucras en recibir los rendimientos y verificar que todo esté en orden.

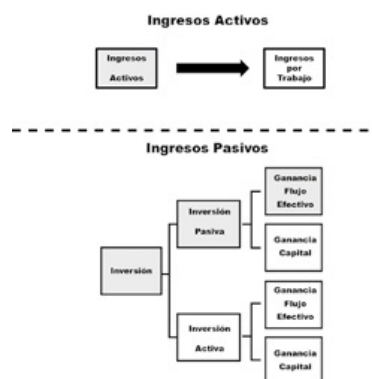
Tipos de Ganancias.

Las Inversiones te pueden dar dos tipos de Ganancias: Ganancias de Capital o Ganancias de Flujo de Efectivo.

Las Ganancias de Capital te generan una ganancia por la operación o por apreciación. Es decir, ganas dinero por la compra – venta o por incremento del valor de la inversión en el tiempo.

Las Ganancias de Flujo de Efectivo te generan un ingreso continuo.

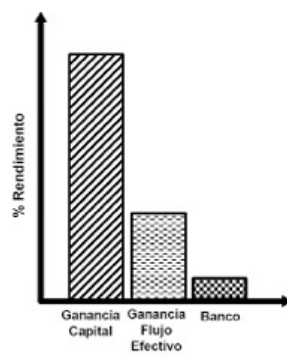
GRÁFICA 67: DIFERENCIAS DE INVERSIONES E INGRESOS.



Las Inversiones que dan Ganancias de Capital dan mejores rendimientos que las Inversiones que dan Ganancias de Flujo de Efectivo.

Lo que hacen normalmente los inversionistas es invertir primero en Inversiones que dan Ganancias de Capital para crecer su dinero para luego invertir en Inversiones que dan Ganancias de Flujo de Efectivo.

GRÁFICA 68: GANANCIA CAPITAL Y GANANCIA FLUJO EFECTIVO.



Los Ingresos Pasivos provienen de las Inversiones Pasivas (en las cuales no tienes que hacer prácticamente nada) que tienen una Ganancia de Flujo de Efectivo (como un sueldo mensual).

Para alcanzar la Libertad Financiera necesitamos Ingresos Pasivos.

ANÁLISIS DE INVERSIONES

Cuando te empieces a involucrar en el mundo de las inversiones, te darás cuenta que automáticamente vas a atraer a personas y empresas que están buscando inversionistas.

Todos te van a decir que su idea es extraordinaria y una maravillosa inversión.

Y la pregunta será:

¿Cómo distinguir una buena y una mala inversión?

Si quieres aprender a distinguir entre una buena y una mala inversión, necesitarás analizar las inversiones desde los ojos de un inversionista.

Para ello, existen nueve aspectos en lo que te tienes que enfocar como mínimo en cada inversión:

- 1. Tipo de Inversión y Ganancia.*
- 2. Rendimiento.*
- 3. Cómo se hace Dinero.*
- 4. Momento Adecuado.*
- 5. Riesgo de la Inversión.*
- 6. Costos y Gastos Involucrados.*
- 7. Cómo pagan los Rendimientos y Capital.*
- 8. Plazos Forzosos.*
- 9. Mínimo de Entrada.*

1. Tipo de Inversión y Ganancia.

¿Qué tipo de inversión es y qué tipo de ganancia me ofrece?

Lo primero que necesitas saber es si la Inversión es Activa y requiere involucramiento, o es Pasiva y no requiere tu involucramiento.

Adicionalmente necesitas saber si te ofrece una Ganancia de Capital o una de Flujo de Efectivo.

Esto es importante ya que si en tu estrategia de Libertad Financiera estás buscando una inversión que te permita incrementar tu capital pero que no requiera tu involucramiento, necesitarás una Inversión Pasiva con Ganancia de Capital.

En cambio si tu estrategia está en buscar una inversión que te permita tener flujo de efectivo y que no requiera de involucramiento, necesitarás una Inversión Pasiva con Ganancia de Flujo de Efectivo o Inversión de Ingresos Pasivos.

Cualquier alternativa fuera de tu estrategia no te funcionará. Así que considera este aspecto como el primer filtro.

2. Rendimiento.

¿Cuál es la tasa de rendimiento que ofrece la inversión? ¿Cuál es el premio que tendrás por invertir dinero en ese vehículo?

Este número es muy importante, sin embargo, no es el único que hay que considerar a la hora de analizar una inversión.

El rendimiento generalmente te lo dan anualizado o por el periodo de la operación, que pueden ser meses o años.

Para poder comparar el rendimiento de distintas inversiones lo que te recomiendo es anualizarlos.

3. Cómo se hace Dinero.

¿Cómo se hace dinero en esa inversión?

Este punto es crítico.

Por ejemplo, si inviertes \$10,000 en mi Negocio te daré 20% de rendimiento. Lo que haré con tus \$10,000 pesos, será comprar inventario para después venderlo en \$20,000; por lo tanto mi ganancia será de \$10,000. De mi ganancia será de donde te pagaré los rendimientos de \$2,000 pesos.

Me llegan muchas personas preguntando: “*Alejandro, me recomendaron invertir en este negocio, ¿tú qué opinas?*”.

Y lo que les contesto es: “*¿Cómo se hace dinero en ese negocio?*”

La mayoría de los que me preguntan no lo saben.

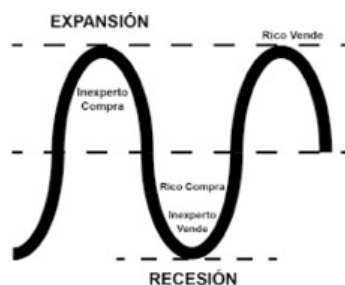
Recomendación: Si no sabes cómo se hace dinero en ese Negocio, no inviertas.

Más adelante me lo agradecerás y te evitarás fraudes.

4. Momento Adecuado.

¿Es el momento adecuado para entrar en esa inversión?

GRÁFICA 69: CICLOS ECONÓMICOS.



Como el ciclo de vida de un Negocio, hay ciclos económicos en los mercados y en las industrias.

Y ahí es donde la mayoría de los ricos se hacen más ricos. Existe un mercado para comprar y un mercado para vender.

Los inexpertos compran caro y venden barato, los inversionistas compran barato y venden caro.

5. Riesgo de la Inversión.

¿Cuál es el riesgo de esa inversión? ¿Y cuál es la probabilidad que eso ocurra?

Todas las inversiones tienen un riesgo, por muy seguras que sean.

Esto ayuda sobre todo cuando estás evaluando dos tipos de inversiones.

Por ejemplo: si tienes una inversión que te da un 15% de rendimiento y tienes un riesgo del 10% (o probabilidad de éxito del 90%), entonces tu rendimiento no es de 15% sino $15\% \times 0.90$ (90% de probabilidad) = 13.5%.

Por otro lado, si tienes una inversión que te da 30% de rendimiento y tienes un riesgo 60% (o probabilidad de éxito del 40%) entonces tu rendimiento no es de 30% sino $30\% \times 0.40$ (40% de probabilidad) = 12%

Por lo tanto, aunque la segunda opción aparentemente era mayor con un 30% de rendimiento, su alto riesgo hizo que terminara siendo menos conveniente que la primera opción.

Hablando de riesgo, un mensaje que quiero dejar claro es que el mayor riesgo de una inversión no es el de la inversión, es el de no saber lo que estás haciendo.

Hay inversionistas que invierten en inversiones “riesgosas” pero que al saber qué es lo que están haciendo disminuyen el riesgo al 90% y pueden capitalizar los altos rendimientos. Y también hay inversionistas que no saben qué es lo que están haciendo e invierten en inversiones de bajo riesgo, pero al hacer mal la ejecución, incrementan el riesgo de fracaso de la misma.

Por lo tanto el mayor riesgo no lo pone la inversión lo pones tú al saber o no saber qué es lo que estás haciendo.

6. Costos y Gastos Involucrados.

¿Cuáles son los costos y gastos involucrados con esa inversión?

Es importante verificar que los costos y gastos involucrados no sean mayores que el rendimiento. Y créeme, llega a suceder mucho.

Algunos costos y gastos involucrados que te puedo compartir para que los tomes como referencia son:

- *Impuestos.*
- *Costo de Gestión.*
- *Comisión de Venta.*
- *Comisión por Manejo de Cuenta.*
- *Costo por Transacción.*
- *Etcétera...*

7. Cómo Pagan los Rendimientos y Capital.

¿Cómo me pagan mis rendimientos?

¿Efectivo? ¿Depósito? ¿Cheque? ¿Necesito recogerlo en la empresa? ¿En el banco? ¿Necesito enviar una factura?

Es importante saber cómo te pagan los rendimientos de tu inversión porque pueden existir costos y gastos involucrados con los diferentes esquemas.

Y sobre todo, necesitas saber cómo es que te devuelven el capital invertido, es decir, cómo haces “Cash Out”.

8. Plazos Forzosos y Opcionales.

¿Cuáles son los plazos forzosos? ¿Cuáles son los plazos opcionales? ¿6 meses, 12 meses, 18 meses, 2 años, 3 años, 4 años, 10 años, 15 años, 20 años, 30 años? ¿Indefinido?

El plazo se deberá ajustar al horizonte de tiempo en el que no utilizarás ese dinero. Si quieres usar ese dinero para tu boda y te casas el siguiente año, no puedes meter tu inversión a un plazo de 10 años.

Una de las cosas que me preguntaría respecto a los tiempos largos, es: ¿puedo hacer más dinero yo si tengo el dinero en mis manos?, ¿o prefiero dárselo a alguien más a largo plazo para que haga más dinero con él y me dé un rendimiento “seguro”?

9. Mínimo de Entrada.

¿Cuál es el capital mínimo que necesito tener para invertir en ese vehículo?

Porque, por mucho que quieras y te interese un vehículo, hay algunos en los que podrás entrar con \$100 pesos, otros con \$10,000 pesos, otros con \$70,000 pesos, otros con \$1,500,000 pesos, y otros con más de eso.

Si te interesa el vehículo y no tienes el capital para invertir, entonces no puedes invertir. A menos que inviertas con dinero de alguien más.

Existen cinco áreas donde más millonarios se han vuelto millonarios y un área de inversión (de las más seguras) donde puedes invertir lo que tengas en tu cuenta de impuestos, respaldo y proyectos especiales mientras los gastas.

Áreas de Millonarios:

1. *Negocios o Empresas.*
2. *Bienes Raíces.*
3. *Bolsa de Valores.*
4. *Metales.*
5. *Propiedad Intelectual.*

Área Segura:

1. *CETES*

La mayoría de estas áreas te pueden dar tanto Ganancia de Capital como Ganancias de Flujo de Efectivo. Vamos a ver cada una de ellas.

1. *Negocio o Empresa.*

Un Negocio o Empresa es una máquina de hacer dinero, o al menos debería de serlo para que fuera una alternativa viable de inversión.

Puedes invertir en tu Negocio o en el Negocio de alguien más.

Si inviertes en tu Negocio, tu máquina de hacer dinero debería de estar sistematizada para que trabaje sin ti y te pague Ganancias de Flujo de Efectivo. Si decidieras vender tu Negocio tendrías Ganancias de Capital.

Si inviertes en el Negocio de alguien más puedes hacerlo como prestamista o como socio. Si eres prestamista, podrás tener Ganancias de Capital si el préstamo es por una ocasión y podrías tener Ganancias de Flujo de Efectivo si el préstamo es revolvente.

Si decides ser socio podrás tener Ganancias de Capital con el incremento del valor del Negocio y la venta del mismo y Ganancias de Flujo de Efectivo con el pago de dividendos.

Existen varios riesgos de invertir en un Negocio, algunas variables en las que yo me fijo antes de invertir en un Negocio es en la **Continuidad** y en la **Certeza**.

La **Continuidad** es la capacidad que tiene el Negocio de tener ingresos constantes de manera consistente. Cuando el Negocio es una máquina de hacer dinero sistematizada, es mucho más probable que así sea.

La **Certeza** tiene que ver con la capacidad del grupo de gestión o directivos de hacer una buena implementación. Lo importante no es la idea de Negocio o la proyección de ventas, es la capacidad de los directivos para hacerla realidad.

2. *Bienes Raíces.*

Los Bienes Raíces son tierra y ladrillos. En los seminarios presenciales escucho continuamente:

“El dinero hay que enterrarlo”.

Es decir, hay que invertirlo en bienes raíces.

Dos de las razones por las que muchas personas prefieren los bienes raíces es porque con el tiempo incrementan su valor, que no es del todo cierto (hay lugares donde el valor del inmueble se deprecia), y porque es una inversión tangible. Es decir, puedes ver tu inversión y pararte sobre ella.

La manera en que se hace dinero con los bienes raíces es comprando barato y vendiendo a precio de mercado o rentando. Si compras y vendes, tendrás una Ganancia de Capital. Si rentas el bien raíz tendrás una Ganancia de Flujo de Efectivo.

Dos de los principales riesgos de ésta área de inversión son que el bien raíz es poco líquido, es decir, que no la puedes convertir en dinero líquido; y que si llega a existir un problema de seguridad en la zona, el bien raíz bajará su valor.

La pregunta obligada es: ¿mi casa es una inversión?

La respuesta es: normalmente, no.

Una inversión es la compra de un Activo que planeas vender en un futuro con una ganancia de por medio.

Por lo tanto, si compras una casa para vivir, y no la planeas vender para obtener una ganancia, entonces no es una inversión. Una casa es un activo que te genera gasto. Hay que limpiarla y mantenerla para que puedas vivirla.

3. Bolsa de Valores.

La Bolsa de Valores es una organización que facilita la compra-venta de valores, entre ellas las acciones y múltiples instrumentos de inversión como fondos, divisas, materias primas, derivados, bonos, etc.

En esta área de inversión puedes tener tanto Ganancias de Capital como de Flujo de Efectivo. Las de Capital se dan con la compra-venta de valores. Por ejemplo, compra-venta de acciones, que son pedacitos de una empresa. Y con ese mismo ejemplo de las acciones, la Ganancia en Flujo de Efectivo la generas cuando compras una acción, la conservas y te pagan dividendos.

El principal riesgo es no saber qué es lo que estás haciendo, motivo por el cual muchos autores te recomiendan no invertir en directo, sino a través de la asesoría de una Casa de Bolsa.

Sin embargo, yo pienso distinto. Lo menos riesgoso es aprender a invertir y tomar tus propias decisiones.

4. Metales.

Principalmente oro, plata, platino.

Antes el valor de una divisa estaba respaldado en oro, lo cual hacía que los países solo pudieran imprimir tantos billetes como pudieran respaldar con oro. Pero ahora, eso ya es cosa del pasado y por eso escuchas que los países imprimen e imprimen billetes.

La manera que se hace dinero con los metales es a través de compra-venta. Las monedas conmemorativas tienen una gran diferencia entre el precio de compra y el precio de venta por lo que su ganancia se ve a mediano y largo plazo.

Los metales son contra-cíclicos en las crisis. Razón por la cual la gente rica se respalda en ellos.

En caso de que decidas adquirir y conservar la pieza del metal, el riesgo está en la seguridad del mismo y en el cuidado adecuado para que no pierda su valor.

5. Propiedad Intelectual.

Es la exclusividad que te da la ley por un periodo de tiempo, para comercializar tu invención o autoría. En esta área puedes encontrar patentes, marcas y derechos de autor. Por ejemplo, un libro como el que estás leyendo ahora.

La manera en que se hace dinero con propiedad intelectual es a través de regalías que te generan Ganancias de Flujo de Efectivo. Es decir, tramito los derechos de autor de mi libro, se lo doy a una editorial para que lo comercialice y de cada libro que se venda, me dan un porcentaje como regalía.

Otra forma es a través de compra-venta de los derechos para su explotación.

Los dos principales riesgos son: el primero, que hayas seleccionado una mala alianza de Negocios para que comercialice tu propiedad intelectual. El segundo, la piratería que disminuye el precio el cual estarían dispuestos los clientes a pagar por el producto original.

+1. CETES.

Los CETES son Certificados de la Tesorería. El gobierno los utiliza como un esquema de financiamiento, por lo tanto entra en el rubro de instrumentos de deuda.

El riesgo de este instrumento es muy bajo, ya que está respaldado por el gobierno. El gobierno tendría que irse a la quiebra para que dejara de pagar.

El rendimiento que te dan los CETES usualmente se encuentra por arriba de lo que te dan los bancos. Puedes invertir desde \$100 pesos en internet en la página www.cetesdirecto.com en periodos mensuales, trimestrales, semestrales y anuales. Tiene un rubro para que los niños inviertan.

CETES puede ser un buen lugar para invertir el dinero que estás acumulando para ser gastado en el mediano y largo plazo.

En caso de que seas primerizo en las inversiones te recomiendo iniciar con CETES. Definitivamente no es el vehículo que más rendimiento da, pero es de lo más seguro que puedes encontrar, para comenzar a experimentar el mundo de las inversiones.

Múltiples Fuentes de Ingresos.

En el área del dinero, lo más riesgoso es tener una sola Fuente de ingresos. Es por eso que la gente rica construye múltiples Fuentes de ingreso.

GRÁFICA 70: MÚLTIPLES FUENTES DE INGRESOS.



Y con esto no me refiero a múltiples Empleos, me refiero a una Fuente de Ingresos Activos, más múltiples Fuentes de Ingresos Pasivos, o ingresos derivados de tus inversiones.

Todo comienza con tu primera inversión.

Y después de eso el juego de las inversiones trata de hacer continuamente 2 cosas:

1. Crear nuevas Fuentes de Ingresos Pasivos (al menos una nueva cada año).
2. Incrementar el rendimiento promedio que te da tu grupo de inversiones o portafolio de inversiones.

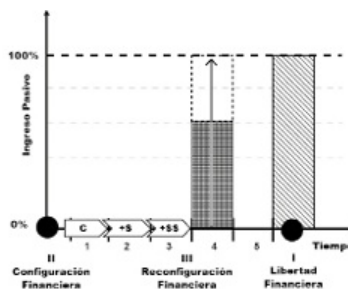
En resumen, para invertir tu dinero y generar suficientes Ingresos Pasivos para alcanzar la Libertad Financiera, necesitas distinguir entre los tipos de inversiones y los tipos de ganancias, evaluar las distintas alternativas desde los ojos de un inversionista, comenzar a invertir y seguir haciéndolo hasta llegar a tu meta.

GRÁFICA 71: MAPA RIQUEZA.



En este paso construimos Activos (Vehículos de Inversión) para incrementar tus Ingresos por Inversiones, enfocándonos principalmente en los Ingresos Pasivos.

GRÁFICA 72: INVIERTE.



En este paso nos enfocamos a construir y edificar a través de nuestras inversiones para generar Ingresos Pasivos.

5 PASOS PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

PASO 5: POTENCIA

“Si quieres potenciar tus resultados financieros, necesitas ser como el banco y no como el que le da su dinero al banco.”

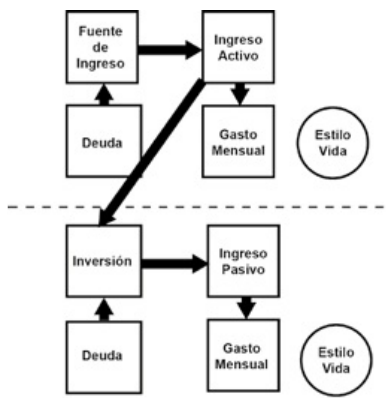
Alejandro Saracho

Deuda expansiva

Estrategias para potenciar dinero

El quinto Paso para alcanzar la Libertad Financiera se llama Potenciar. Por lo tanto, te enseñaré cómo maximizar tus resultados financieros utilizando Reinversión y Deuda.

GRÁFICA 73: SECUENCIA.



Primero clarificaremos lo que es la deuda expansiva. Luego revisaremos el costo del dinero. Finalmente, te enseñaré tres estrategias para potenciar tu dinero.

Una de las cosas que más me preguntan Dueños de Negocio y emprendedores es: “Alejandro, me ofrecen un préstamo de X cantidad de dinero, ¿lo tomo, o no?”

Y mi respuesta siempre es: “*depende*”.

Depende para qué lo vas a usar, porque dependiendo de eso, puede ser una Deuda Expansiva o una Deuda Destructiva.

En el Tercer paso: Administra, hablamos de la Deuda Destructiva, y dijimos que cuando utilizas la Deuda para pagar tus Gastos genera un Ciclo Destructivo de Riqueza.

GRÁFICA 74: CICLO DESTRUCTIVO.



Ahora hablaremos de la Deuda Expansiva, y la forma en que esta puede potenciar el Ciclo Expansivo de Riqueza.

GRÁFICA 75: CICLO EXPANSIVO.



Costo del Dinero.

Una de las cosas que tienes que conocer para Potenciar tus Resultados Financieros es el costo del dinero.

El costo del dinero lo fijan las tasas de interés.

Las tasas de interés se mueven de acuerdo al riesgo y a la ley de la oferta y la demanda.

El riesgo será mayor o menor dependiendo de las posibilidades que tengas de devolver el dinero más los intereses. A mayor riesgo, mayores tasas. A menor riesgo, menores tasas.

Las instituciones financieras que otorgan préstamos a las personas o empresas a las cuales no les presta el banco, manejan préstamos con mayor riesgo, por lo tanto sus tasas son de las más altas del mercado.

Por otro lado, a nivel ley de la oferta y la demanda, a mayor disponibilidad de dinero para préstamo, menor será la tasa y a menor disponibilidad de dinero, mayor será la tasa.

La disponibilidad del dinero la gestiona el Banco de México y utiliza las tasas de interés para fines macroeconómicos.

Una tasa alta fomentará el ahorro, por lo tanto habrá menos dinero circulando, disminuirá el consumo y frenará la inflación (aumento de precios). Una tasa baja fomentará los préstamos y la circulación del dinero para estimular el consumo y la economía.

Si una persona o empresa pide dinero prestado, tendrá que pagar el costo del mismo que es la tasa de interés.

ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR DINERO

E1: REINVIERTE TUS RENDIMIENTOS

Si quieres potenciar tu dinero, necesitas entender lo que Albert Einstein llamó “*La Fuerza Más Poderosa de Nuestra Sociedad para la Creación de Riqueza*”.

¿A qué se refiere?

Al interés compuesto.

Es decir, el interés sobre el interés, sobre el interés (el cual los bancos entienden muy bien) o en otras palabras, la reinversión de las ganancias.

Hay personas y empresas que tienen ganancias y se las gastan y hay personas y empresas que tienen ganancias y las reinvierten. La diferencia al final, es sumamente representativa.

La gente rica cree firmemente en la reinversión, ellos están conscientes que todo dinero que sale de la empresa se evapora y todo el dinero que se reinvierte se multiplica.

GRÁFICA 76: INTERÉS SIMPLE – INTERÉS COMPUESTO.

Año	Capital	Interés	Ganancia
1	10,000	10%	1,000
2	10,000	10%	1,000
3	10,000	10%	1,000
4	10,000	10%	1,000
5	10,000	10%	1,000
6	10,000	10%	1,000
7	10,000	10%	1,000
8	10,000	10%	1,000
9	10,000	10%	1,000
10	10,000	10%	1,000
11	10,000	10%	1,000
12	10,000	10%	1,000
13	10,000	10%	1,000
14	10,000	10%	1,000
15	10,000	10%	1,000
			15,000

Año	Capital	Interés	Ganancia
1	10,000	10%	1,000
2	11,000	10%	1,100
3	12,100	10%	1,210
4	13,310	10%	1,331
5	14,641	10%	1,464
6	16,105	10%	1,611
7	17,716	10%	1,772
8	19,487	10%	1,949
9	21,436	10%	2,144
10	23,579	10%	2,358
11	25,937	10%	2,594
12	28,531	10%	2,853
13	31,384	10%	3,138
14	34,523	10%	3,452
15	37,975	10%	3,797
			31,772
			112%

Por ejemplo, si nuestro capital fuera de \$10,000 pesos y lo invirtiéramos al 10% anual, al final del primer año tendríamos \$10,000 de capital, más \$1,000 de intereses.

Si invirtiéramos de la misma manera durante 15 años y nos gastáramos todos los años nuestros intereses, al final del año 15 tendríamos \$11,000 de capital (incluyendo los intereses del último año) y en los 15 años habremos recibido de intereses \$15,000 pesos.

Si invirtiéramos de la misma manera durante 15 años, pero en lugar de gastarnos los intereses los reinvirtiéramos, la historia sería distinta. Al final del año 15 tendríamos \$41,772 de capital (incluyendo los intereses del último año) y en los 15 años habremos recibido de intereses \$31,772 pesos.

Es decir, en este ejemplo donde te gastas los intereses, iniciaste con una inversión de \$10,000 pesos y al final de los 15 años te vas con \$11,000. En el ejemplo de la reinversión, iniciaste con \$10,000 pesos y al final de los 15 años te vas con \$41,772 (crecimiento de 318%).

¿Cómo implementar la estrategia?

Primero, clarifica el dinero que recibes como rendimiento de tus inversiones y la cantidad que utilizas para gasto. Luego, encuentra una Fuente de ingresos diferente que pague los gastos que cubrías con tus rendimientos. Finalmente, reinvierte tus rendimientos.

Nuevamente, cuando la gente no sabe qué hacer con el dinero, se lo gasta, cuando sabe qué hacer con él lo invierte y lo reinvierte.

ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR DINERO

E2: PIENSA COMO BANCO Y GANA DINERO CON DINERO DE OTRAS PERSONAS

En el segundo Paso: Gana, hablamos de tres tipos de Apalancamiento:

- 1. Simple*
- 2. Compuesto*
- 3. Complementario.*

Existe un cuarto tipo de apalancamiento que se llama:

Apalancamiento Financiero.

Una de las principales habilidades de la gente rica, recae en el Apalancamiento Financiero, son expertos haciendo dinero con Dinero de Otras Personas (DOP).

Lo primero que necesitas para ganar dinero con dinero de alguien más es pensar como banco y no como la gente que le da dinero al banco.

¿Qué es lo que hace el banco?

Te pide tu dinero para darte un 3% “seguro” de rendimiento anual. Cuando le das tu dinero “seguro”, el banco presta o invierte tu dinero al 30% anual.

Al final del plazo, el banco te paga tu 3% “seguro” y se gana con tu dinero un jugoso 27%.

Y en este tipo de “inversión segura”, lo único que es seguro es que pierdas dinero porque, si le descuentas la inflación de un 4% a ese flamante 3%, terminas en -1%. Esto es, con menos dinero de lo que empezaste.

¿Brillantes los bancos? Sí.

¿Puedes hacerlo tú también? Sí.

Lo único que tienes que hacer es pensar como banco y no como la gente que le da dinero al banco.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, necesitas conocer vehículos de inversión que generen rendimientos superiores a los del mercado.

En nuestros seminarios especializados le enseñamos a los asistentes cuáles son los vehículos de inversión donde invierte la gente rica.

Después, es importante verificar con tu propio dinero que el vehículo es confiable y que te paga lo que te dice que te paga.

Finalmente, puedes ofrecer a otras personas la oportunidad de obtener mejores rendimientos por su dinero de lo que da el banco.

Por ejemplo, supongamos que encuentras un vehículo comprobado que te genera 12% anual y sabes que el banco te da un 3% anual. Puedes llegar con tu vecino que tiene estacionados \$100,000 pesos en el banco y ofrecerle el doble de lo que da el banco, es decir, un 6% anual (superior a la inflación).

Si tu vecino acepta, todos ganan. Tu vecino se lleva \$6,000 pesos de rendimiento (el doble de lo que le da el banco) y tú te llevas otros \$6,000 pesos por intermediación y por conocer el vehículo de inversión de rendimientos superiores a los del mercado.

ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR DINERO

E3: OPERA TU NEGOCIO CON DINERO DE OTRAS PERSONAS

Una de las formas de potenciar los resultados financieros de tu empresa o Negocio es operando con dinero de otras personas.

Hay dos formas de hacerlo:

- 1. Márgenes Altos.
- 2. Cobrando Antes - Pagando Después.

1. Márgenes Altos.

Octavio es un carpintero y le hicieron un pedido para hacer una recámara, la recámara la vende en \$10,000 pesos y el pago se hará contra entrega.

Una vez cerrado el trato, Octavio va a una institución financiera a pedir un préstamo de \$5,000 pesos por un mes para comprar materia prima y pagar la mano de obra de la fabricación del inmueble. Por el préstamo le cobran el 5% al mes. Es decir, $\$5,000 \times 0.05$ (5% de interés) = \$ 250 pesos.

Durante el mes fabrica el inmueble y al final del mes lo entrega, cobra los \$10,000 pesos y paga el préstamo.

Al terminar la operación los números quedan así.

GRÁFICA 77: CARPINTERÍA.

+	Activo	Entrada	+
	0	Venta 10,000	
-	Pasivo	Salida	-
	0	Fabricación 5,000 Crédito 250	
=	Riqueza Neta	Flujo Efectivo Neto	=
	0	+ 4,750	

¿Qué es lo que sucedió aquí?

Octavio utilizó dinero de alguien más para generar dinero.

Aquí quiero destacar que Octavio fue a pedir el préstamo hasta que había cerrado el trato y el precio del inmueble. El margen de utilidad era suficientemente alto como para pagar el interés y su ganancia por la venta.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, necesitas conocer el costo de las alternativas de crédito que tienes, el margen de tu producto/servicio y el tiempo en el que se concretará la venta. Luego, necesitas asegurarte que tu utilidad va a ser capaz de pagar el crédito y además darte un beneficio económico. Finalmente, necesitas implementar la operación en la institución de crédito, en la fabricación de tu producto/servicio y en el cobro del mismo.

2. Cobrando Antes – Pagando Después.

Una de las formas en que puedes financiar la operación de tu Negocio es con dinero de una institución financiera. Si eliges esta forma tendrás que pagar el costo del dinero o intereses del préstamo.

Otra forma en que puedes financiar la operación de tu Negocio es financiándote de tus clientes y proveedores. En este esquema no pagas intereses.

Lo único que tienes que hacer es diseñar tu esquema de cobros y pagos, y asegurarte que cobras antes y que pagas después.

Los supermercados entienden bien este esquema. Los clientes les pagan de inmediato y ellos pagan a sus proveedores, en promedio 90 días después. Por lo tanto, tienen 90 días el dinero de sus proveedores para financiar su operación con él.

Pantalones S.A. vende pantalones a Supermercado S.A. Le hicieron un pedido por \$1,000,000 de pesos para surtir a inicios del siguiente mes. El pago será 90 días después.

Entonces, Pantalones S.A. compra materia prima, fabrica y surte el pedido a inicios del Mes 2. El costo para Pantalones S.A. es de \$600,000 pesos.

Supermercado S.A. vende todos los pantalones de contado y recibe \$1,400,000 (\$1,000,000 de costo + \$400,000 de ganancia). Puesto que tiene tres meses para pagarle a Pantalones S.A., ese dinero lo usa para pagar su operación. Le hace un pedido nuevamente por \$1,000,000 de pesos.

GRÁFICA 78: FINANCIAR OPERACIÓN CON PROVEEDORES.

SUPERMERCADO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
ENTRADAS		1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000
SALIDAS		0	0	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
EFFECTIVO		1,400,000	1,400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
ACUMULADO	0	1,400,000	2,800,000	3,200,000	3,600,000	4,000,000	4,400,000	4,800,000

PANTALONES SA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
ENTRADAS	0	0	0	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
SALIDAS	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
EFFECTIVO	-600,000	-600,000	-600,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
ACUMULADO	-600,000	-1,200,000	-1,800,000	-1,400,000	-1,000,000	-600,000	-200,000	200,000

Si vemos en la gráfica, Supermercado S.A. en todo momento tiene dinero de alguien más para pagar su operación y Pantalones S.A. se vuelve el banco de Supermercado S.A. en toda la operación. Pantalones S.A. recibe el primer pago en el Mes 4 pero no llega al punto de equilibrio hasta el Mes 8.

Este es un ejemplo sencillo de cómo las empresas se pueden financiar de sus clientes y proveedores, cobrando a sus clientes antes y pagando a sus proveedores después.

La pregunta es: ¿En qué lado te encuentras ahora? ¿Del lado del supermercado o del lado del proveedor?

Si estás del lado del proveedor, una de las cosas que puedes hacer es trasladar los días de pago a tus proveedores y otra es utilizar un servicio de factoraje.

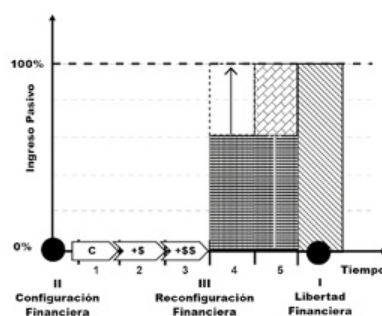
(Algunas instituciones financieras ofrecen el servicio de factoraje. En este servicio la institución te paga la factura por anticipado y te carga una comisión. Para conocer más de esta alternativa te puedes informar en la página de la CONDUSEF).

Si estás del lado del supermercado, ¡felicidades! Si no, serás el banco de alguien más y puedes terminar en la quiebra.

¿Cómo implementar esta estrategia?

Primero, necesitas conocer los días de cobro que tienes con tus clientes y los días de pago que tienes con tus proveedores. Luego, necesitas diseñar un esquema en el que siempre cobres antes y pagues después. Después, necesitas negociar con tus proveedores o buscar proveedores nuevos que cumplan con el esquema y ajustar tu esquema de cobros o buscar otro Cliente de Valor que se ajuste al esquema. Finalmente, necesitas implementar tu esquema siempre consciente que el dinero que tienes en la bolsa, no te pertenece, solo está en tu bolsa por un periodo de tiempo.

GRÁFICA 79: POTENCIA.



En este último paso nos enfocamos a potenciar nuestros resultados financieros para alcanzar más rápido la Libertad Financiera.

CUARTA PARTE

Y AHORA, ¿QUÉ SIGUE?

IMPLEMENTACIÓN

RECURSOS RECOMENDADOS

CERTIFICADO BONO ESPECIAL

Resultados reales o en potencia

Desarrolla un plan implementable

Recursos recomendados

Certificado bono especial

RESULTADOS REALES O EN POTENCIA

Después de impartir conferencias presenciales y/o en línea sobre Introducción a Reconfiguración Financiera, suelo recibir correos con preguntas sobre finanzas o negocios, correos solicitando alguna asesoría y en ocasiones correos de personas que me comparten su situación financiera con frustración o incredulidad.

Estos últimos suelen decir: *“Alejandro, he leído el libro de este autor y el libro de este autor, y el libro de este autor sobre éxito financiero y mis finanzas siguen igual. Se me hace que los conceptos no sirven”...*

Y mi respuesta suele ser: *“¿Qué conceptos de los que has leído has implementado al 100%?”*

En ocasiones me responden: *“ninguno”* y en otras, ni siquiera me responden.

En realidad, no es que los conceptos y estrategias no sirvan, lo que sucede es que únicamente sirven si haces algo con ellos.

La mayoría de las personas que estudian y se capacitan, generan una gran cantidad de conocimiento y de resultados en potencia, el problema es que si no hacen algo con ellos, la mayoría de las veces se quedan como resultados en potencia.

Lo que transforma los resultados en potencia en resultados reales, es la implementación.

DESARROLLA UN PLAN IMPLEMENTABLE

Para desarrollar un Plan Implementable, lo primero que necesitamos es claridad de dónde estamos y a dónde vamos.

Al inicio del libro definimos con los Gastos Mensuales el Número de Libertad Financiera, que posteriormente simplificamos y diagnosticamos con el Mapa de Riqueza la Situación Actual.

Supongamos que en el ejercicio de Gastos Mensuales te salió que necesitabas \$50,000 pesos al mes para pagar tu Estilo de Vida, pero que después de simplificarlo te diste cuenta que únicamente necesitabas \$35,000 pesos al mes.

Supongamos que el diagnóstico de tu Situación Actual dice que generas \$10,000 pesos al mes de Ingreso Pasivo, proveniente de un departamento que compraste y que estás rentando.

Por lo tanto, si tienes \$10,000 de Ingreso Pasivo y necesitas \$35,000, te quedan por cubrir \$25,000. Es decir, tienes cubierto el 28.5% y te falta el 71.5% del total.

Para *conectar los puntos* con los pasos para Alcanzar la Libertad Financiera es lo mismo. Es necesario utilizar indicadores de Ingreso Pasivo, actividades y tiempos. Los periodos que te recomiendo para dar seguimiento son: 1 semana, 15 días, 1 mes, 2 meses, 3 meses, 6 meses, 1 año, 2 años y 3 años.

Si haces lo que te digo que tienes que hacer deberías de alcanzar la Libertad Financiera en tres años, o menos. Todo dependerá de la estructura de tu Mapa de Riqueza, de tu Configuración Financiera y de tu implementación.

Aprende Todo lo Relacionado con el Tema y Acelera tus Resultados.

Uno de los hábitos más importantes de la gente rica es el hábito del aprendizaje continuo.

La gente pobre dice: *“Que estudien los que no saben”*. La gente rica dice: *“Qué más puedo aprender sobre este tema”*.

Las personas que generan resultados acelerados, invierten gran parte de su tiempo en aprender todo lo que pueden aprender sobre un tema. Leen libros, artículos, asisten a seminarios, cursos, talleres, conferencias, expos, e interactúan con más personas interesadas en el mismo tema.

Se educan para volverse expertos.

Y la razón por la que lo hacen es porque continuamente quieren llegar al siguiente nivel de éxito.

Una vez que llegan a un nivel, buscan cómo llegar al siguiente nivel. Y saben que la mejor forma de llegar al siguiente nivel es aprendiendo todas las formas que hay para llegar al siguiente nivel.

SEMINARIO INTENSIVO EN RECONFIGURACIÓN FINANCIERA

(INCLUYE BONO ESPECIAL)

El Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera es un seminario de tres días donde podrás expandir y profundizar lo aprendido en este libro para acelerar tus Resultados Financieros.

Utilizamos Tecnologías de Transformación Acelerada (TTA), el 80% de tiempo estarás viviendo y simulando la experiencia y el 20% estarás aprendiendo teoría aplicada a la experiencia.

Algunas de las cosas que descubrirás son:

- Un sistema paso a paso para alcanzar la Libertad Financiera y tener la opción de dejar de trabajar.
- La herramienta financiera que necesitas dominar y cómo utilizarla para tomar decisiones correctas el 99% de las veces.
- Estrategias específicas para duplicar, triplicar, cuadruplicar y hasta quintuplicar tu generación de ingresos.
- Cuáles son los vicios ocultos en tu forma de gastar que te pueden llevar a la quiebra.
- Un sistema de administración de dinero sencillo e implementable a nivel personal, pareja y negocio.
- De 15 a 20 vehículos de inversión que te permitirán generar múltiples Fuentes de Ingreso.
- El secreto de los ricos para generar dinero sin dinero.

...¡Y muchas cosas más!

Al terminar el seminario sabrás cómo pensar, ganar, administrar, invertir y potenciar tu dinero como la gente rica y cómo implementar lo aprendido para comenzar a generar resultados inmediatos.

Bono Especial :

Como recompensa por leer este libro y dar un paso más hacia tu Transformación Financiera, te daremos de regalo un Bono Especial. El Certificado y los detalles los podrás encontrar al final del libro.

Garantía:

Si al final de los tres días sientes que no transformamos tu manera de ver y de manejar el dinero, te regresamos el 100% de tu inscripción.

Testimonios:

“El seminario me dejó grandes aprendizajes de temas financieros que antes creía haber aprendido pero de manera aislada y teórica. Reconfiguración Financiera me conjuntó todos los conceptos

realmente importantes de una manera amena y con impacto para que pueda aplicarlos en mi vida diaria. Estoy seguro que me han reconfigurado de manera positiva y seré libre financieramente. Gracias”.

A.C., México

“Me gustó que lo que nos comparten lo tienen probado, también que hacen dinámico el curso, y les recomendaría a las demás personas que vinieran para fomentar una educación financiera ya que México carece mucho de ella”.

S.L., México

“En este seminario disfruté con emoción el cambio de actitud generado en mí, a través del trabajo conjunto con mis compañeros y de las agradables dinámicas presentes a lo largo del mismo. Sin embargo, lo más importante para mí, ha sido descubrir que detrás de todo esto, está un método y una lógica de tipo científica, que sin duda me hará prosperar en mis finanzas y mis negocios”.

H.L., México

“Me gustó que aprendí muchas herramientas de forma sencilla y práctica para el manejo de mi dinero. Es el viaje de tres días más enriquecedor que he tenido en mi vida”.

D.T., México

Para inscribirte y apartar tu lugar, envía ahora un correo a Registro@ReconfiguracionFinanciera.com o llama ahora al 55-44-05-48 /55-73-82-67 /63-90-08-51, solicita tu mecánica de inscripción y, ¡prepárate para transformar tu futuro financiero, ya!

SEMINARIOS ESPECIALIZADOS PARA EL ÉXITO FINANCIERO Y ÉXITO DE VIDA

Escuela Inteligente de Negocios.

En **Escuela Inteligente de Negocios** aprenderás cómo convertir cualquier Negocio en una máquina de hacer dinero.

En el Seminario de tres días te enseñaremos a pensar como Dueño de Negocio, a desarrollar un sistema y una estructura para que tu Negocio dependa de ellas en lugar de que dependa de ti y a coordinar tu Negocio a través de un tablero de control.

Escuela Inteligente de Negocios está diseñada para emprendedores, Dueños de Negocios, empresarios que estén interesados en tener más ingresos y más tiempo en sus vidas.

Marketing y Ventas de Alto Impacto.

En **Marketing y Ventas de Alto Impacto** aprenderás cómo maximizar tus ventas con un mínimo de inversión y esfuerzo.

En el seminario de tres días descubrirás cómo encontrar a los clientes que pagan los mejores precios y que ya te están buscando, cuáles son las estrategias de marketing más poderosas y efectivas, cómo diferenciar tu producto/servicio y crear una oferta irresistible, cómo desarrollar promocionales que anclen a tu consumidor y cómo duplicar tus ingresos anticipando y manejando objeciones como un experto.

El programa está diseñado para emprendedores, dueños de Negocios, empresarios que estén interesados en llevar sus negocios al máximo crecimiento.

Libertad Financiera.

En **Libertad Financiera** aprenderás a invertir en vehículos donde invierte la gente rica para alcanzar la Libertad Financiera en el mundo real.

En el seminario de tres días descubrirás cuál es tu configuración en las inversiones y cómo reconfigurarla para el éxito financiero, cuáles son los vehículos de inversión más atractivos del mercado, cuáles son las inversiones que pagan Ingreso Pasivo todos los meses y cuáles son las inversiones que te protegen de las crisis económicas.

El programa está diseñado para emprendedores, dueños de negocios, empresarios que estén interesados en construir un arsenal de inversiones de alta rentabilidad y bajo riesgo.

Direcciones de Vida.

En **Direcciones de Vida** aprenderás cómo vivir tu vida haciendo lo que te apasiona.

En el programa de tres días descubrirás tu verdadera pasión y talentos personales, clarificarás tu propósito y dirección de vida, definirás tu visión personal con la grandeza que te corresponde, y trazarás tu ruta de éxito para generar abundancia económica y servir masivamente a los demás.

Direcciones de Vida está diseñado para personas que quieren descubrir, clarificar o confirmar su camino, personas que llegan a sentir que viven en automático o personas que sienten que están viviendo la vida de alguien más en lugar de la suya.

RECURSOS DEL LIBRO

Diagnóstico Configuración Financiera.

Contesta una serie de preguntas y recibe un diagnóstico de los cimientos de tu Configuración Financiera. Recuerda que tus cimientos te llevan a tomar decisiones, tus decisiones te llevan a tomar acción y posteriormente a generar resultados.

Realízalo Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/Diagnostico

Modela a la Gente Rica.

Recibe mensualmente un boletín con lo que puedes modelar de los hombres más ricos del mundo a nivel personal y profesional.

Suscríbete Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com

Presupuesto Mensual.

Llena tu Presupuesto Mensual para conocer los Gastos de tu Estilo de Vida y tu Número de Libertad Financiera.

Descárgalo Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/presupuesto-mensual

Mapa de Riqueza.

Utiliza tu Mapa de Riqueza para conocer la Estructura de tus Finanzas y para tomar decisiones financieras correctas que te lleven a crecer tu Riqueza Neta y tu Flujo de Efectivo Neto.

Descárgalo Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/mapa-de-riqueza

101 Formas para Simplificar.

Simplifica tus Gastos Mensuales para obtener tu Número de Libertad Financiera utilizando 101 Formas para Simplificar.

Descárgalo Gratis en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/101-formas-para-simplificar

Comparador de Supermercado Profeco.

Realiza tu lista de supermercado y compara los precios para saber en qué supermercado te saldrá más barato.

Ingresa Gratis a:

www.profeco.gob.mx/Precios/canasta/Default.aspx

Programas en Audio

Reconfigurando tu Mente.

Reconfigurando Tu Mente es un sistema de transformación acelerada con tecnologías de alta vibración para implantar nuevos programas en tu subconsciente y potencializar tu éxito financiero.

El secreto para crear nuevos programas en tu subconsciente es la repetición. **Reconfigurando Tu Mente** te permite implantar programas de éxito financiero con una repetición de 34,000 veces por hora.

Adquiere tu CD Reconfigurando Tu Mente en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/catalogo-de-programas/reconfigurando-tu-mente

Salir de Deudas.

Salir de Deudas es un programa que en sólo 5 pasos te ayudará a acelerar tu proceso para salir de deudas:

1. Clarificar tu situación.
2. Simplificar tu vida.
3. Disminuir intereses.
4. Pagar más rápido.
5. Generar dinero extra.

El programa incluye audio y herramientas.

Adquiere tu CD **Salir de Deudas** en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/catalogo-de-programas/salir-de-deudas

Administración del dinero 7+1

Administración del Dinero 7+1 es un programa que te enseñará cómo generar el hábito de la Administración del Dinero. El audio incluye explicación y aplicación de las cuentas, ejemplos y preguntas más frecuentes.

El programa incluye audio y herramientas.

Adquiere tu CD **Salir de Deudas** en:

www.ReconfiguracionFinanciera.com/catalogo-de-programas/administracion-del-dinero

Libros Recomendados que te ayudarán a profundizar sobre éxito financiero:

- Piense Y Hágase Rico (Napoleón Hill)

- El Millonario De Al Lado (Thomas J. Stanley y William D. Danko)
- El Dinero Es Mi Amigo (Phil Laut)
- 21 Leyes Absolutamente Inquebrantables Del Dinero (Brian Tracy)
- Los Secretos De La Mente Millonaria (T. Harv Eker)
- How To Be Rich (J. Paul Getty)
- No B.S. Wealth Attraction In The New Economy (Dan S. Kennedy)
- The Millionaire Maker. (Loral Langemeier)



MI PLAN PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

Escribe tus primeras tres metas

¿Qué es lo que vas a hacer?

¿Cómo lo vas a hacer?

¿Cuándo lo vas a hacer?

La presente edición digital se realizó
en la ciudad de México en el mes
de junio del año 2014.
Y estuvo a cargo de



BONO ESPECIAL



SEMINARIO INTENSIVO EN: **RECONFIGURACIÓN FINANCIERA**

Como recompensa por leer este libro y por dar el primer paso hacia tu Libertad Financiera, Abundantia Training y Alejandro Saracho te otorgan un Bono Especial de \$500 pesos de descuento para asistir presencialmente al Seminario Intensivo en Reconfiguración Financiera de 3 días y ¡Acelerar, de una vez por todas, tu proceso de Transformación Financiera.

Para solicitar la mecánica de inscripción envía un correo a Registro@ReconfiguracionFinanciera.com o llama a los teléfonos 55-44-05-48 / 55-73-82-67 / 63-90-08-51, y proporciona el código LRF1MM con tus datos.

Para hacer válida esta promoción, será necesario que te presentes con tu libro en la mesa de registro el día del evento.



**ABUNDANTIA
TRAINING**