

**PSP S.A.**



Professional Services Provider S.A.

[www.psp-sa.com](http://www.psp-sa.com)

## **Programa de Formación de Inversores (PFI)**

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



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

**Módulo IV: “*Analizando una Inversión en Concreto*”**

## Módulo IV: “Analizando una Inversión en Concreto”

Hemos llegado al Modulo IV y conviene que hagamos un breve repaso de lo que hemos aprendido hasta aquí:

### - ANTES DEL CURSO !!

**Antes del Curso le dimos el PLAN FINANCIERO completo !!**

Le explicamos como funciona, cuales son sus metas y sus plazos... que tiene que hacer y como, a donde va y para que.

Incluso también le entregamos varios documentos que le explican las etapas por las que va a pasar como "aprendiz" de inversor.

**No hay trucos... no hay magia... le remitimos TODA la documentación sobre el tema.**

**Luego, ya en el Curso, hemos visto que:**

### **1) El tronco mas grueso se corta con múltiples golpes !!**

Conocimos en el **MODULO I**, la historia del **joven hachero**.

Gracias a ella aprendimos que **NO EXISTEN los "imposibles"**, cualquier cosa se puede hacer si la encaramos paso a paso.  
Muchos esperan dar "*el gran golpe*" con el que resolverán todos sus problemas, pero -para el 99% de los mortales- las cosas no funcionan así.

**Tampoco sirve el NO HACER NADA... el viento no trae hasta su mesa la comida, ni lleva dinero a su cuenta bancaria, ni paga la cuota de su hipoteca, ni le compra un auto nuevo, ni lo lleva de vacaciones.**

Sin embargo, aunque quiera hacer cosas, **si carece de un PLAN con METAS** que le sirvan de control para su avance y que tenga **un METODO** susceptible de ser utilizado de modo sencillo y un esquema de **PLAZOS** que le sirvan para generarse una obligación real, tampoco llegará muy lejos... uno se mueve pero **NO SABE A DONDE VA !!**

Para que tenga un **PLAN, con METAS y PLAZOS y un METODO**, le hemos **REGALADO nuestro Plan Financiero completo** y todas sus sugerencias y comentarios.

**(\*) NOTA:** Le dimos el "hacha" y le explicamos como se usa !!

### **2) Si quiero pan, me conviene ir a una PANADERIA !!**

En el **MODULO II** analizamos varios casos reales de pequeños inversionistas que han empezado a "*calentar sus músculos*" como inversores.

Se trata de casos interesantes ya que ninguno de ellos es un "*artista de Hollywood*", ni un "*genio financiero*", ni un egresado de las grandes universidades... son gente tan común como Usted y yo... **gente sencilla haciendo cosas EXTRAORDINARIAS !!**

Si bien el mérito es de cada uno de ellos, todos tenían algo en común: el estímulo para moverse, las ideas, los datos concretos y hasta el dinero con el que llevaron adelante sus proyectos -en algunos casos- **los obtuvieron gracias a JUNTARSE CON OTROS INVERSORES !!**

Así como es mas fácil conseguir pan en una panadería, es más sencillo conseguir ideas, tips, consejos, estímulos y hasta dinero donde se juntan los inversores.

**(\*) NOTA:** Le conviene buscar otros inversores y juntarse con ellos para avanzar más rápido !!

### **3) Lo ESENCIAL supera las CIRCUNSTANCIAS !!**

En el **MODULO III** tuvimos dos lecciones importantes: Por un lado a partir de una historia zen, pudimos apreciar que **a veces nos condicionamos para FALLAR en vez de prepararnos para TRIUNFAR.**

Que si el viento es fuerte, el arco es duro, las hojas me tapan el blanco, las flechas están torcidas... una vez que me convenzo a mi mismo que soy un INUTIL el fracaso esta servido en bandeja.

Solo cuando me ENFOCO en la ESENCIA y QUIERO dar en el blanco, verdaderamente lo consigo.

Antes de la sutil "filosofía zen", vimos en el Documento **IT-54** la ESENCIA de los negocios y las inversiones... **GANA el que SABE "ENTRAR" y GANA el que sabe "SALIR" !!**

Hecho este repaso, sigamos con el Curso:

---

## - Analizando una Inversión en Concreto

Ser un inversor EXITOSO se reduce a dominar cinco temas:

- a) Análisis del Riesgo*
- b) Habilidad para lograr VENTAJAS en el ingreso.*
- c) Oportunidades en la SALIDA.*
- d) Rentabilidad*
- e) Plazo de la Inversión.*

### **a) Análisis del Riesgo**

Este es un tema que amerita un análisis mucho más profundo que el que puede darse en un Curso Introductorio.

De todos modos existen aspectos OBJETIVOS y SUBJETIVOS vinculados a este punto.

Entender esta materia requiere decir que está estrechamente vinculada a la **POSICIÓN DEL INVERSOR**. Quien en realidad DECIDE como asume y enfrenta los riesgos es el inversor en base a sus estrategias.

Mediante ciertas fórmulas financieras, puede cuantificarse un riesgo en concreto, pero, en el fondo, es el inversor el que lidia con esta circunstancia. Generalmente esta dispuesto a correr mayores riesgos, cuando la ganancia posible justifica correrlo.

Las empresas que compran bonos de deuda de países del tercer mundo en default, sin duda corren un riesgo diferente al que tiene un inversor que compra bonos del Tesoro norteamericano, o el que se dedica a comprar inmuebles.

En realidad el tema del "*riesgo*" implica hablar de las "*estrategias de riesgo*" de cada inversor en concreto.

Hay muchos aspectos a considerar y existe un Informe Técnico específico para este tema (el **IT-63**)

### **b) Habilidad para lograr VENTAJAS en el ingreso.**

### **c) Oportunidades en la SALIDA.**

En estos puntos no nos detendremos ya que tuvo ocasión de verlos con mas profundidad en el documento que le enviamos: **El IT-54**.

### **d) Rentabilidad**

Quienes no están formados en temas financieros suelen confundir dos conceptos: **UTILIDAD** (o ganancia) y **RENTABILIDAD**.

Están vinculados pero representan aspectos diferentes de una inversión.

- La **GANANCIA O UTILIDAD** es el monto que se gana (Ej. \$ 100)
- La **RENTABILIDAD** es el porcentaje de la utilidad en relación al CAPITAL INVERTIDO (Ej. 20%).

La "*rentabilidad*" en ingles se la conoce como **ROI** (o *Return of Investment*) -retorno sobre el capital invertido-.

Si Juan con su negocio **ganó \$ 1000** y Pedro con su negocio **ganó \$ 500**, parece a primera vista que **Juan "ganó más" que Pedro**.

- La *utilidad* (o *ganancia*) de Juan fue de \$ 1000.

- La *utilidad* (o *ganancia*) de Pedro fue de \$ 500.

Sin embargo, si Juan, para ganar sus \$ 1000, **tuvo que afectar un capital de UN MILLON**, en tanto que Pedro para ganar sus \$ 500 **tuvo que afectar un capital de \$ 100**, visto como **RENTABILIDAD**, tenemos que:

- La **rentabilidad de Juan fue del 0,1%**

- La **rentabilidad de Pedro fue del 500%**

Como "*inversor*" Pedro **ha multiplicado su dinero por CINCO**, en tanto que Juan **ha ganado menos que si llevaba su dinero al Banco y lo depositaba en un plazo fijo**.

Por lo tanto, los inversores no basan su estrategia en "*cuanto van a ganar*" (visto como utilidad) sino en "*que RENTABILIDAD van a obtener*" (visto como ROI).

El dinero crece y su capital se acrecienta si hace negocios con **buena RENTABILIDAD**.

### e) Plazo de la Inversión

Este es -seguramente- el concepto más sencillo de entender.

El tiempo "*cuesta*" en relación al dinero y "*aumenta*" las probabilidades de que haya problemas -riesgo-.

En consecuencia, **entre dos inversiones iguales en rentabilidad y seguridad**, el inversor **siempre optará por aquella que se realiza en menor tiempo**.

Hablar de un negocio con una rentabilidad del **40%** puede parecer muy bueno... pero si se desarrolla **a lo largo de 4 años**, significa que la "*rentabilidad anual*" será de apenas el **10%** y eso se puede obtener en MUCHAS INVERSIONES.

Entonces... el "*factor tiempo*" forzosamente se incluye en el Análisis de las inversiones y su rentabilidad.

## - EJEMPLOS.

Desde ya que existen ciertos tipos o niveles de inversión que no requieren de Usted mucha ciencia, ni mucho Análisis como inversor, pero que nos serán útiles para considerar en conjunto, todos los factores arriba enunciados.

Veamos algunas hipótesis:

### 1) Lleva su dinero al Banco.

Salvo que viva en un país impredecible como Argentina, en casi cualquier otro lugar del mundo esa será **una inversión bastante SEGURA** (bajo riesgo).

Es difícil que obtenga muchas ventajas en la "**ENTRADA**", el empleado del Banco que reciba su depósito lo atenderá igual que al cliente anterior y al que le siga en la fila.

También es difícil que obtenga ventajas en la "**SALIDA**", el vencimiento de su depósito será en la fecha que haya pactado con el Banco y con los intereses que le hayan acordado. Si quiere retirar el dinero antes, le cobrarán una multa.

La **RENTABILIDAD** será muy baja. Tal vez hasta pierda dinero ya que en muchos países la tasa bancaria de los depósitos ni siquiera está cubriendo la inflación anual.

Finalmente el **PLAZO** lo decidirá Usted.

En los países estables un depósito bancario suele dar retornos del **2% al 6% anuales** y, para saber la "**RENTABILIDAD**" hay que **descontar la inflación anual**.

En muchos casos **la rentabilidad real es del 0%**

===

Ahora bien... también es posible buscar otro tipo de opciones:

### 2) Compra un inmueble para alquilar.

En este caso su inversión **sigue siendo bastante SEGURA**.

En general y salvo el caso de países que tengan muy "*inflado*" el valor inmobiliario, es raro que el precio baje.

Ciertos riesgos de un inmueble (incendio) pueden ser cubiertos por un seguro.

Sin embargo -y a diferencia del caso anterior-, Usted **puede llegar a conseguir** ventajas en la "**ENTRADA**".

Si tiene buenos contactos, o mucha suerte, puede que consiga un inmueble a buen precio -por ejemplo si lo compra a una pareja que se estaba divorciando y tenia apuro por vender, o es un bien de una sucesión y los herederos querían dinero rápido, o si compra en un remate judicial-

Esto significa que acaba de hacer una "diferencia" a su favor, entre el "precio de mercado" y el precio al que efectivamente ha comprado.

**- Acaba de ganar en la "ENTRADA" !!**

Ahora, con solo vender a precio de mercado, habrá hecho una diferencia que mejorará su **RENTABILIDAD**.

Es raro en los inmuebles que se consiga hacer diferencias en la "**SALIDA**". Como se trata de un mercado maduro y con muchos oferentes, los precios suelen ser claros y conocidos por todos, rara vez se puede vender un inmueble "*más caro*" que el precio que fija el mercado para el mismo.

Pero, si opta por alquilar el inmueble, además de la valorización que el mismo pueda lograr en un mercado en alza, esta obteniendo una "*renta*" por su alquiler.

De todos modos, la renta de un inmueble suele ser **del 6% al 8% del valor del mismo** (puede variar de país en país) y, al mismo tiempo los inmuebles sufren una "*depreciación*" (pérdida de valor por antigüedad o vejez) y una "*valorización*" (si se trata de un mercado en alza).

En algunos países los inmuebles, con cada año que transcurre **son más valiosos** (como ha ocurrido en España desde hace mas de una década), mientras que en otros -donde los precios son estables-, con cada año que transcurra el inmueble se ira "*depreciando*" (se hace mas viejo, vale menos).

En general los inmuebles para la renta suelen dar una utilidad de entre el **6% al 10% anual** y la "rentabilidad" final surgirá de evaluar **si el mercado se revaloriza o esta estable**.

===

Pero, si domina un poco mejor el tema de las inversiones, quizás opte por inversiones mas riesgosas

### **3) Inmuebles en Construcción:**

Generalmente los constructores tratan de financiar parte de la obra vendiendo de modo anticipado algunas unidades. Como no están terminadas, su precio es **hasta un 30% menor** al que tendrán las **unidades finalizadas**.

- Un 30% en la entrada es un buen porcentaje !!

Desde ya que si. Pero su ganancia dependerá de dos factores que condicionan su salida:

- *El "riesgo" de que verdaderamente se termine la obra.*

Esto tendrá que ser evaluado en el caso concreto y será menor en el caso de empresas serias y sólidas y que hayan terminado obras anteriores.

- *El "plazo" de la finalización de la Obra.*

Si la obra se termina en **12 meses** y consigue vender su casa o departamento, habrá logrado el **30% anual** para su capital.

En cambio, si la obra toma **24 meses**, su rentabilidad sólo habrá sido del **15% anual**.

Ni que decirle que si entre su compra, la finalización de la obra y la venta de su inmueble transcurren **TRES AÑOS** su rentabilidad (**10% anual**) habrá sido similar a poner el dinero en el Banco -e incluso menor al caso de haber comprado un inmueble disponible para alquiler-.

También su riesgo en la "**SALIDA**" es un poco mayor, ya que no depende del mercado tal como esta **HOY** (que sabe lo que ocurre), sino que su venta será dentro de uno o dos años y puede que las condiciones de la plaza **hayan variado** hasta aquel momento.

Como podrá advertir, **a mayores oportunidades de ganancia, mayores riesgos asociados.**

Sin embargo, en CUALQUIER segmento de negocios, un inversor que actúe con prudencia, habilidad e información, podrá evaluar con bastante acierto los cinco factores críticos de la inversión:

- a) Riesgo.*
- b) Ventajas en la Entrada.*
- c) Oportunidades en la Salida.*
- d) Rentabilidad*
- e) Plazo de la Inversión.*

Los inmuebles usados en este ejemplo no son el único camino de inversión disponible. Se pueden hacer negocios con los automóviles, financiando proyectos de negocios, comprando acciones y MUCHAS otras opciones que existen en el mercado.

- En el **Programa de Formación de Inversores** hay documentos (IT), para cada uno de estos temas: *Rentabilidad, Pequeños Negocios, Negocios Inmobiliarios, Negocios Automotores, Análisis de Riesgo, etc.*

## - Un detalle sobre el PROGRAMA DE INVERSORES

- *Si esto es tan sencillo... por qué no todos son GRANDES INVERSORES ?*

Hay varias causas pero le vamos a indicar **las TRES (3) mas habituales**:

### 1.- Falta de Capital Inicial

Es muy sencillo hablar de "*comprar inmuebles*" o "*comprar bonos*" o de... pero el problema es que las grandes inversiones requieren **DECENAS DE MILES DE EUROS o DOLARES !!**

- Y mucha gente **NO TIENE ESE CAPITAL !!**

Mientras que la mayoría de las Firmas asesoras y Bancos se concentran en buscar a los "*grandes inversores*" para aconsejarlos hábilmente en la inversión de sus grandes fortunas, a nosotros nos preocupó inicialmente **COMO conseguir el monto necesario** para convertirse luego en un "sagaz inversor".

Nuestro Programa -como habrá podido advertir en la documentación que ya recibí-, se orienta fundamentalmente en ayudar a las personas que recién empiezan.

Se diseñó pensando en las personas que apenas si cuentan con **U\$S 1.000** (o que ni siquiera tienen esa suma) y no para aquellos que tienen **U\$S 500.000 ya en la mano** (estos tienen muchas opciones).

### 2.- Falta de Formación Especifica

Ahora que ha podido analizar un documento sobre las reglas de la "*entrada y la salida*" de una inversión (el **IT-54**), o que ha podido comparar "*seguridad vs. utilidad*" en los ejemplos arriba enunciados, habrá advertido que en general no se trata de temas sofisticados, pero son temas en los que no ha sido correctamente formado (ni en su familia, ni en su escuela, ni en su Universidad).

Forzosamente se requiere complementar ese capítulo de la formación "personal" para poder encarar sin grandes riesgos, y con los conocimientos mínimos imprescindibles, el análisis de las inversiones.

En el "*Programa de Formación de Inversores*", existe una gran cantidad de documentos formativos, para cada una de las etapas por las que debe atravesar un inversor que esta aprendiendo.

Desde documentos orientados a explicar en detalle mercados esenciales (como el automotor, el inmobiliario o la bolsa), pasando por detalles sobre el análisis de

los proyectos, criterios para medir el riesgo, uso adecuado de los asesores y muchos otros aspectos esenciales (sociedades, marcas, contabilidad, etc.)

- No existe NINGUN otro Programa que haya sido diseñado contemplando estas circunstancias.

**TODA la información necesaria para el proceso de prepararlo eficazmente como INVERSOR, esta aquí presente.**

Y, si quiere sorprenderse, le vamos a decir que los títulos universitarios en contabilidad, o derecho –e incluso en finanzas- **no aseguran el éxito**. Se sorprendería saber cuántos contadores y abogados están aprendiendo estas habilidades básicas en el Programa. Si no fuese así, todos los contadores o abogados serían excelentes inversores y, si mira a su alrededor verá que **NO ES ASI**.

### **3.- Falta de Motivación y Acompañamiento**

Finalmente -y desde nuestra perspectiva **la causa más importante** de los fracasos- **la gente falla porque está SOLA**.

Si uno no comparte ideas, estímulos, noticias, datos, con otras personas que tengan idénticos intereses, es muy fácil abandonar el propósito y dejar las intenciones de lado rápidamente.

*- Para Enero de 2009, más de 4600 personas de 45 países, participan en el Programa de Formación de Inversores.*

Todas ellas interactúan en el "**Foro de Inversores**" en el que, además de intercambiar datos valiosos, realizan consultas con especialistas en diferentes temas, reciben documentos complementarios, libros, informes específicos y otros datos.

Esto es CRUCIAL para el éxito de un proceso de esta naturaleza y por eso es que muchos participantes han logrado realizar negocios con el **100%, el 400% o el 1000% de rentabilidad** y, muchos de ellos, en solo un año han conseguido llegar a la **Etapa 4, 5** -e incluso- hasta la **Etapa 10** del Plan Financiero.

**Muchos posiblemente completen todas las 28 Etapas del Plan Financiero en 5 o 7 años !! (o poco mas)**

Estas tareas se logran MEJOR cuando se hacen en equipo !!

### **- Digámoslo de esta forma:**

- Un **TERCIO de las variables de EXITO** tienen que ver con el hecho de recibir **la INFORMACIÓN CORRECTA**. Para eso están los 30 documentos IT, los mas de 30 Anexos, las Planillas Excel complementarias, el libro gratuito que se distribuye cada mes entre los

participantes, además de todos los materiales especiales (*más de 500 a la fecha*) que se van incluyendo cada día en el "**Foro de Inversores**".

- Un **TERCIO de las variables de EXITO** tienen que ver con el hecho de que pueda intercambiar datos, información, consejos y novedades en el **FORO DE INVERSORES**.

La mayoría de la gente consigue ideas e incluso, se juntan entre varios para desarrollar un negocio, trabajando codo a codo con otros inversionistas.

- Un **TERCIO de las variables de EXITO** tienen que ver con la **MOTIVACIÓN**.

Sin la motivación adecuada ni los grandes deportistas llegan al triunfo, ni los equipos ganan sus partidos, ni la gente cumple sus objetivos.

Si escucho hablar de "gente motivada", sabrá que ellos tienen el doble y el triple de rendimiento que la gente que carece de ella.

La suma de estos elementos equivalen al **100% de garantía** de que su formación y el desarrollo de las habilidades como INVERSOR serán las adecuadas.

- *Sin información, sin intercambio de datos y sin motivación, es muy difícil que lo consiga.*

Si desea consultar con más detalle el modo de sumarse al "**Programa de Formación de Inversores**", puede consultar el siguiente enlace:

<http://www.programafinanciero.com>

Allí tendrá acceso a un detalle completo de todos los documentos, su contenido, el modo de inscribirse, las opciones que existen y demás temas.

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