

Economía Personal ¹

Por Gustavo Ibáñez Padilla



"La búsqueda de ganancias es la única manera como los hombres pueden atender las necesidades de otros a quienes no conocen."
Friedrich August von Hayek

La Economía Personal abarca toda una serie de aspectos referidos a: la administración del dinero de las personas, cómo se lo obtiene y se lo gasta, el ahorro, las inversiones, la gestión del patrimonio, la planificación y protección financiera, y a la planificación sucesoria entre otros.

Actualmente el mundo evoluciona con gran rapidez, además del cambio se impone la velocidad del cambio. La globalización, los avances científico-tecnológicos, y la hipercompetencia modifican continua y profundamente la realidad en que vivimos. El hombre vive en sociedad y las sociedades se estructuran fundamentalmente sobre la base del trabajo. Como las formas en que éste se organiza evolucionan vertiginosamente, se están produciendo importantes cambios culturales. Estas mutaciones afectan nuestra forma de vida, por ejemplo, ya no existe el empleo de por vida ni la estabilidad en el trabajo. Cada día nuestra actividad laboral se asemeja más a la de un agente independiente (*freelance*). Todo esto hace necesario un cambio en nuestros modelos mentales, abandonar los viejos libretos para adoptar los nuevos.

Ya no
existe el
empleo de
por vida.

Por esta razón nos vemos obligados a asumir enteramente la responsabilidad de nuestro propio futuro, llámese éste trabajo, ahorros, inversiones, jubilación, desarrollo personal y el de nuestros seres queridos. Ya no cabe delegar en un tercero (empleador, gobierno, sindicato, etc.) la planificación de nuestro porvenir, cada cual debe velar por sus propios intereses.

Para lograr el éxito en este nuevo escenario es preciso aprender las nuevas reglas del juego. El que pretenda "jugar" con las antiguas perderá, sin lugar a dudas. Sólo nos queda desechar nuestras viejas ideas y emprender el interminable camino de aprender las nuevas. Aplicar las nuevas reglas implica abandonar ideas tales como → uno es un empleado que se limita a realizar una tarea y cobrar su sueldo a fin de mes; → uno es un médico que atiende en su consultorio a un grupo de pacientes luego de horas de espera; → uno es un comerciante parado detrás del mostrador que aguarda la llegada de sus clientes.

¹ Adaptado de: **Ibáñez Padilla, Gustavo**. *Manual de Economía Personal. Cómo potenciar sus ingresos e inversiones*. Buenos Aires: Dunker, 2009, 7ma ed.

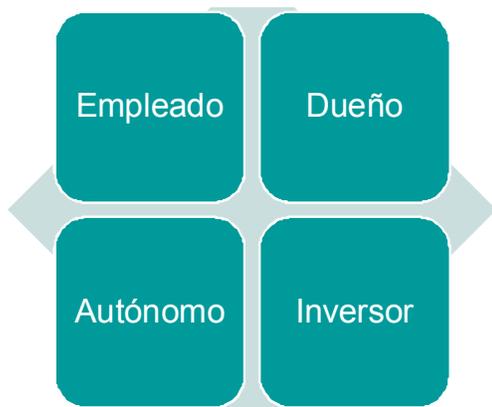
Esto significa adoptar una nueva cultura. Dejamos de enfocarnos en el proceso (o la tarea) para hacerlo en el resultado (o el proyecto). Abandonamos el concepto estático y monopólico del *cliente cautivo* (el paciente, nuestro empleador), para adoptar el dinámico y competitivo de *cliente a seducir*. Bajo este nuevo paradigma el empleado se transforma en una micro-empresa que vende sus servicios al empleador, el médico cambia pacientes por clientes y el comerciante sale a vender en lugar de esperar que le compren.

Implica esto ejercitar el *marketing* personal, definirnos como una empresa de servicios profesionales, como una marca.² Es preciso entonces responder a los siguientes interrogantes: ¿Quién soy? ¿Qué ofrezco al mercado? ¿En qué me diferencio? ¿En qué me destaco? ¿Cuánto valgo?



Lamentablemente el mundo académico nos ha preparado escasamente para esta tarea. Todo lo relacionado con el dinero pareciera ser algo de mal gusto, que no debe ser mencionado en las aulas. Tenemos un importante déficit educativo en los temas referidos a las finanzas individuales. Este libro pretende comenzar a subsanar, en alguna medida, estas falencias.

Para optimizar la Economía Personal -incrementar los ingresos y mejorar las inversiones- resulta clave operar, con eficacia, en cada uno de los cuatro modos posibles en que obtenemos nuestros ingresos, como: **Empleado - Autónomo - Dueño - Inversor**³ Así podremos maximizar nuestras entradas y disponer de flexibilidad para adaptarnos a los cambios del mercado.



Mediante preguntas como: ¿estoy conforme con mi actividad?, ¿me dedico tan sólo a mi trabajo/empleo/negocio?, ¿ahorro algo para el futuro?, ¿invierto adecuadamente?, ¿busco las oportunidades que puede haber en el mercado? o ¿aprovecho mis relaciones personales a fin de generar algún negocio?, intentaremos iniciar el camino hacia una administración inteligente de nuestros recursos (lo que podemos manejar) y de esta forma ser menos dependientes del ámbito externo (lo que no podemos manejar).

El primer paso para mejorar nuestra Economía Personal será cambiar nuestros modelos mentales, pasar de ser un simple individuo a convertirnos en una eficiente empresa de servicios profesionales.

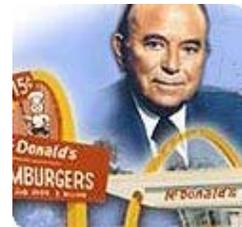
Yo soy una empresa, implica un cambio de actitud. No se refiere a si uno trabaja en relación de dependencia, es un cuentapropista o un profesional independiente. Es una posición ante la vida/la sociedad/el mercado. Requiere ser capaces de: → desarrollar una habilidad comercial (conseguir el negocio), → orientarse al mercado, → seleccionar los clientes, → dominar los principios de la administración, → concentrarse en un solo negocio y ofrecer diversos servicios asociados, → capacitarse en forma permanente, → venderse

² Ver **Peters, Tom**. *Usted como marca*. Buenos Aires: Atlántida, 1999.

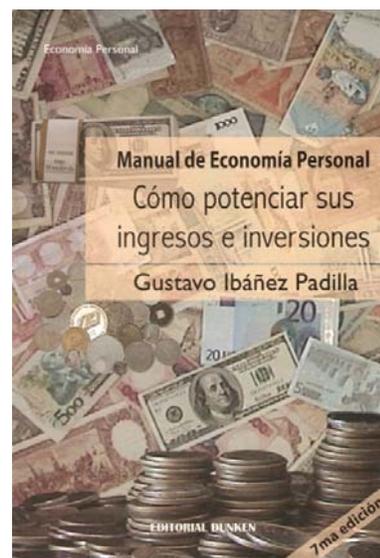
³ Este esquema fue introducido por Robert Kiyosaki.

(*marketing* personal), → trabajar en red (*networking*), → conseguir buenos asesores, → aceptar los riesgos.

Uno de los factores indispensables para el éxito, a menudo olvidado en los planes de negocios, es la fe en uno mismo. Nuestra educación y nuestra sociedad, invocando un pretendido racionalismo o realismo, nos han acostumbrado a negar nuestros sueños más valiosos (visión). El optimismo es un condimento imprescindible en toda acción empresarial. A veces decimos... *a mi edad es difícil conseguir trabajo o emprender algo nuevo...* ¿Sabe Usted a qué edad comenzó Ray Kroc su exitosa cadena Mc Donald's? ... Arriesgue un número... A los 52 años. ¿Se sorprende? Al morir a los 75 años dejó un vasto imperio, extendido por todo el planeta. Su lema era: *"Si aspira a cosas grandes, se tornará grande."*



Además de incrementar los ingresos debemos potenciar las inversiones. Esto implica adoptar una filosofía de vida basada en valores como el esfuerzo, la constancia, la paciencia, la audacia y la prudencia. Invertir es una tarea de largo plazo, basada en cimientos sólidos e impulsada por un motor fenomenal: el tiempo. Para ello debemos conocer cuáles son los requisitos necesarios para realizar una buena inversión, qué instrumentos conviene utilizar y cómo debemos administrarlos. Todas estas actividades deben estar sustentadas por principios racionales y estudios rigurosos, dejando de lado cualquier oportunismo milagroso o solución mágica. El ahorro y la inversión son actividades serias, que cumplen un rol fundamental en el buen desarrollo de nuestra sociedad, y por ello deben ser abordadas con el respeto que se merecen.



Puede obtener más información sobre finanzas personales consultando en:

- **Gustavo Ibáñez Padilla.** *Manual de Economía Personal.* Buenos Aires: Dunken, 2009.
- por correo electrónico: gustavoip@arnet.com.ar
- <http://www.economiapersonal.com.ar>



© Gustavo Ibáñez Padilla

Colección Economía Personal

Gustavo Ibáñez Padilla es ingeniero civil, master en comunicación institucional, profesor universitario, consultor financiero, escritor y conferencista. Es miembro del Comité IRAM para la aplicación en Argentina de la Norma ISO 22.222 (Planificación Financiera Personal). Es autor del *Manual de Economía Personal*, el libro argentino de finanzas personales más vendido.