

Planificación Financiera: El dinero es un medio y no un fin

Este lema debe ser central a la hora de crear un plan financiero para evitar que uno termine viviendo para conseguir los objetivos y se olvide de todo lo demás que lo rodea. Por Donald Mc Intyre.

El plan financiero es la manera de cumplir los objetivos financieros siempre guiados por la premisa de que el dinero es un medio y no un fin. Cuando uno lo valora así, da vuelta las ecuaciones y ajusta al revés todas las cosas de su plan de vida. Al final, “el plan” es el dinero en sí mismo y uno acomoda todo lo demás a este objetivo que se vuelve primario. Entre las cosas que quedan en segundo plano y, sin embargo, son más importantes están: la familia, el tiempo libre o el descanso, entre otras. Hay sobrados ejemplos de que esto puede traer catástrofes personales o, incluso, familiares. Lo importante es poder lograr los objetivos personales, crear la riqueza necesaria y la inteligencia para hacerlo, sin perder de vista lo demás. Sirve como ejemplo valioso e ilustrativo de esto, incluso para personas y familias, los principios y valores de Grupo Carso, la empresa de Carlos Slim Helú, la segunda persona más rica del mundo, según la revista *Forbes*.

Slim “sintetiza en diez puntos lo que él considera han sido los principios empresariales de su Grupo, los cuales se han transmitido a sus familiares, colaboradores, personal y equipo de trabajo:

- 1) Estructuras simples, organizaciones con mínimos niveles jerárquicos, desarrollo humano y formación interna de las funciones ejecutivas. Flexibilidad y rapidez en las decisiones. Operar con las ventajas de la empresa pequeña que son las que hacen grandes a las grandes empresas.
- 2) Mantener la austeridad en tiempos de vacas gordas fortalece, capitaliza y acelera el desarrollo de la empresa, asimismo evita los amargos ajustes drásticos en las épocas de crisis.
- 3) Siempre activos en la modernización, crecimiento, capacitación, calidad, simplificación y mejora incansable de los procesos productivos. Incrementar la productividad, competitividad, reducir gastos y costos guiados siempre por las más altas referencias mundiales.
- 4) La empresa nunca debe limitarse a la medida del propietario o del administrador. No sentirnos grandes en nuestros pequeños corralitos. Mínima inversión en activos no productivos.
- 5) No hay reto que no podamos alcanzar trabajando unidos con claridad de objetivos y conociendo los instrumentos.
- 6) El dinero que sale de la empresa se evapora. Por eso reinvertimos las utilidades.
- 7) La creatividad empresarial no sólo es aplicable a los negocios, sino también a la solución de muchos de los problemas de nuestros países. Lo que hacemos a través de las Fundaciones del Grupo.

- 8) El optimismo firme y paciente siempre rinde sus frutos.
- 9) Todos los tiempos son buenos para quienes saben trabajar y tienen con qué hacerlo.
- 10) Nuestra premisa es y siempre ha sido tener muy presente que nos vamos sin nada; que sólo podemos hacer las cosas en vida y que el empresario es un creador de riqueza que administra temporalmente.

Algunos de estos puntos, Carlos Slim los ha tomado como enseñanza empresarial de su padre Julián, quien desde muy niño lo llevaba a sus negocios, y notaba en su pequeño hijo un peculiar interés por el comercio". Con estas enseñanzas en mente, la herramienta que suele usarse para establecer los objetivos personales y lograr que las finanzas los cumplan es el llamado plan financiero.

El Plan Financiero.

Como cualquier otro tipo de plan personal o familiar, éste es un proceso lógico donde se ordenan los objetivos y los pasos para lograrlos. Es importante recalcar que es una *guía flexible* que debe ajustarse de tanto en tanto para ir adaptándolo en la medida en que la realidad cambia.

Todo proyecto es una forma de trazar un camino que sirve como brújula, pero cuando los obstáculos o las cosas no previstas aparecen es importante poder cambiar de dirección a tiempo.

Cuando se termina de construir un plan financiero, el producto final es un documento donde se explican todos sus aspectos. Este documento tiene una portada, un índice y los contenidos del plan. Un ejemplo del índice es el siguiente:

- 1) Introducción
- 2) Situación actual
- 3) Objetivos
- 4) Plan de acción
- 5) Implementación
- 6) Monitoreo
- 7) Conclusión y anexos

Usualmente, un plan financiero tiene entre quince y treinta páginas, y si se trata de un plan de inversiones solamente puede llegar a tener entre cinco y quince. En el caso del segundo, puede ser un proyecto independiente y muchas veces las personas solamente quieren ordenar las inversiones en vez de hacer un plan financiero integral. A veces es mejor empezar de esta manera y luego, con el tiempo, se pueden ir agregando más módulos hasta llegar a un plan más completo.

El proceso de Planificación Financiera.

El proceso se divide en dos partes: el proceso de planificación y los módulos. El primero incluye diversas etapas como: la situación actual en la que uno se encuentra, sus objetivos, el plan de acción, la implementación y el monitoreo.

El proceso de planificación en sí con los cinco pasos lógicos descritos arriba consiste en contestar las cinco preguntas clave de las finanzas personales o familiares. La primera es: ¿a dónde está hoy?, o sea la situación actual. En este paso se trabaja en recolectar toda la información necesaria para construir una “foto” de cómo están las cosas. Esto puede incluir los ingresos y egresos, los activos y los pasivos, la situación impositiva, los seguros contratados, y la titularidad y jurisdicción de los bienes e inversiones entre otras cosas.

La segunda pregunta es: ¿a dónde quiere ir? O sea, sus objetivos. Aquí se establecen las metas de corto, mediano y largo plazo. Esto se logra mediante la correcta meditación e interpretación de los sueños y aspiraciones de cada uno.

La siguiente es: ¿cómo hacer para lograrlo?, lo que implica cuál va a ser su plan de acción. Este paso es uno de los dos trabajos centrales, usualmente toma de una a dos semanas en construir un plan con proyectos específicos para lograr los objetivos establecidos en el paso anterior. En esta parte del plan financiero se describe módulo por módulo qué hay que hacer, quién es responsable de cada actividad y cuánto tiempo tomará entre otras cosas específicas.

La cuarta pregunta es: ¿qué debe hacer? O sea, la implementación del plan. “Un plan es sólo un enunciado si no se implementa”, dice una famosa frase. Éste es el otro de los trabajos centrales: que se hagan realidad los proyectos. En este paso se describe la agenda de actividades que hay que armar para que se implemente el plan de acción del paso anterior.

Finalmente, hay que preguntarse ¿cómo sabe si va bien?, lo que implica realizar un monitoreo. En este paso, se hace un calendario donde se establecen fechas para controlar el avance de la implementación y para rediseñar la estrategia si es necesario. Es importante tener una disciplina razonable para cumplir con todos los pasos y con la implementación. El controlar que las cosas se hagan es clave. Luego de aclarar cuáles son los pasos para crear un plan financiero vienen los contenidos que los componen, aquí es donde se plantean las soluciones específicas de las finanzas personales y las inversiones:

Los módulos.

Los módulos que se deben incluir en todo plan financiero son siete. El primero es el del presupuesto y proyecciones futuras, que se mide usualmente con una meta de entre cinco y diez años. Luego, está el del estado patrimonial y proyecciones futuras que suelen tomarse con el mismo plazo de tiempo. A su vez, se encuentra el del plan de jubilación, el del plan impositivo y el del plan de riesgos. Finalmente, están el módulo del plan de herencia y el del plan de inversiones. En este último punto es donde debe construirse la cartera de inversiones que se llevará adelante en los años siguientes.

La pregunta que suele surgir es qué soluciones concretas trae la planificación financiera. Aquí es donde entran en juego las explicaciones detalladas de los módulos anteriores. En ambos casos, se toman en cuenta varios temas, que pueden ir desde hacer un balance y un presupuesto, hasta planificar la herencia, la jubilación o crear carteras de inversión específicas para cada objetivo financiero.

Donald Mc Intyre. Planificación Financiera: el dinero es un medio y no un fin. Inversor global. La mayor comunidad de inversores de la Argentina. Argentina. Fascículo N° 52. Pág. 28 – 29. Febrero 2.009.