

**CERTIFICADO EN  
FINANZAS PERSONALES  
PARA EMPRENDEDORES**

**MÓDULO:  
TUS FINANZAS PERSONALES**

**CLASE 1**

---

**Cómo administrar  
correctamente tu dinero**

## ¿CÓMO ADMINISTRAR CORRECTAMENTE TU DINERO?

### La economía nos rodea

Todo el tiempo tomamos **decisiones económicas** y lo hacemos intuitivamente. Lo hacemos en parte guiados por nuestras emociones y experiencias anteriores, y en parte guiados por la razón y el cálculo. No solo sabemos algo de economía, sino que formamos parte de la economía: la personal, de nuestra familia, de nuestra empresa, del país, etc.

### Definición de ahorro

El **ahorro** es la acción de separar una parte de los ingresos que obtiene una persona o empresa con el fin de guardarlo para su uso en el futuro, ya sea para algún gasto previsto o imprevisto, emergencia económica o una posible inversión. Es un sacrificio que hacemos hoy para obtener un bien mayor a futuro. Lo fundamental es poder ahorrar con un propósito claro y superador.

### La gratificación inmediata

¿Cuál es el gran enemigo del ahorro? La **gratificación inmediata**. Muchas veces nos vemos atrapados en el deseo de comprar un producto o servicio sabiendo que no es lo más conveniente para nuestra economía y, sin embargo, terminamos diciéndonos: “¿al final, para qué trabajo?”

## La prueba del malvavisco

La prueba del malvavisco de Stanford es un experimento de una serie de estudios sobre gratificación retrasada que se realizó a fines de los años 60 y comienzos de los 70, y fue dirigido por el psicólogo Walter Mischel, que por aquel entonces era profesor en la Universidad de Stanford.

En estos estudios se le ofreció a varios niños que eligieran entre una recompensa pequeña inmediata o dos recompensas pequeñas (es decir, una recompensa más grande) si conseguían esperar un pequeño período de aproximadamente 15 minutos. Durante este período el investigador dejaba la habitación y luego regresaba. La recompensa consistía en malvaviscos, golosinas o galletas. En estos estudios los investigadores encontraron que los niños que eran capaces de esperar más tiempo por el premio, lograban tener en promedio mejores resultados en sus vidas en diversos aspectos como la salud, el trabajo o su educación. Además, las distintas réplicas de las pruebas, realizadas por el propio Mischel, indicaron que el 70 % de los niños no pudo demorar la gratificación, mientras que solo el 30 % logró hacerlo.

## Objetivos SMART

Una de las claves para lograr ser productivos en el trabajo, en casa, o en cualquier ámbito, es saber plantearse objetivos de manera adecuada.

Hay que diferenciar lo que es un objetivo de un simple deseo. Denominamos **objetivo** al fin al que se quiere llegar. Es decir, un

objetivo es lo que impulsa al individuo a tomar decisiones; es sinónimo de destino o de meta. En cambio, un **deseo** es el interés inmediato que una persona tiene por conseguir algo sin que esto llegue a ser un objetivo en sí mismo.

Para ello vamos a darles a nuestros objetivos un formato **SMART**. Este es un acrónimo que nos describe ciertas características que deben tener nuestros objetivos al momento de elaborarlos:

**S (Específico):** nuestros objetivos deben ser concretos y directos, indicando qué quiero conseguir, cómo lo voy a conseguir, cuándo y dónde.

**M (Medible):** el objetivo deberá ser medible para saber si lo estamos alcanzando o en qué lugar estamos parados.

**A (Alcanzable):** no podemos proponernos un objetivo imposible de lograr. Entonces, dependiendo de nuestro grado de autoconocimiento, vamos a poder diseñar objetivos que sean posibles de ser alcanzados para no generar expectativas falsas y quedarnos a mitad del camino.

**R (Relevante):** un objetivo relevante es aquel que está en línea con nuestros valores y aspiraciones como personas y empresas. Por lo tanto, lo primero que debemos hacer es adquirir ciertas habilidades y conocimientos a la hora de embarcarnos en grandes objetivos para lograr el equilibrio entre la prudencia (al utilizar los recursos) y la audacia (para emprender nuevos horizontes).

**T (Temporalidad):** debemos programarlo en un determinado tiempo, por lo que es importante tener un horizonte temporal sobre el cual planificamos llegar a nuestra meta.

### 3 tipos de perfiles de inversores

**Perfil Conservador:** se caracteriza por buscar inversiones que representen un crecimiento moderado, sin asumir riesgos importantes, priorizando tener una disponibilidad inmediata de sus inversiones y buscando minimizar la incidencia de las fluctuaciones del mercado.

**Perfil Moderado:** se encuentra dispuesto a asumir ciertas oscilaciones en sus inversiones, esperando que en un mediano/largo plazo pueda obtener una mayor rentabilidad. Es un perfil intermedio que representa a personas que pueden tolerar cierto riesgo en sus inversiones a cambio de una mayor rentabilidad.

**Perfil Agresivo:** se caracteriza por inversores cuyo objetivo principal es maximizar el rendimiento de su cartera, asumiendo para ello un alto componente de riesgo. Están dispuestos a mantener sus inversiones por períodos largos, sin asignarle una alta prioridad a la disponibilidad inmediata de sus activos, y a asumir pérdidas de capital.