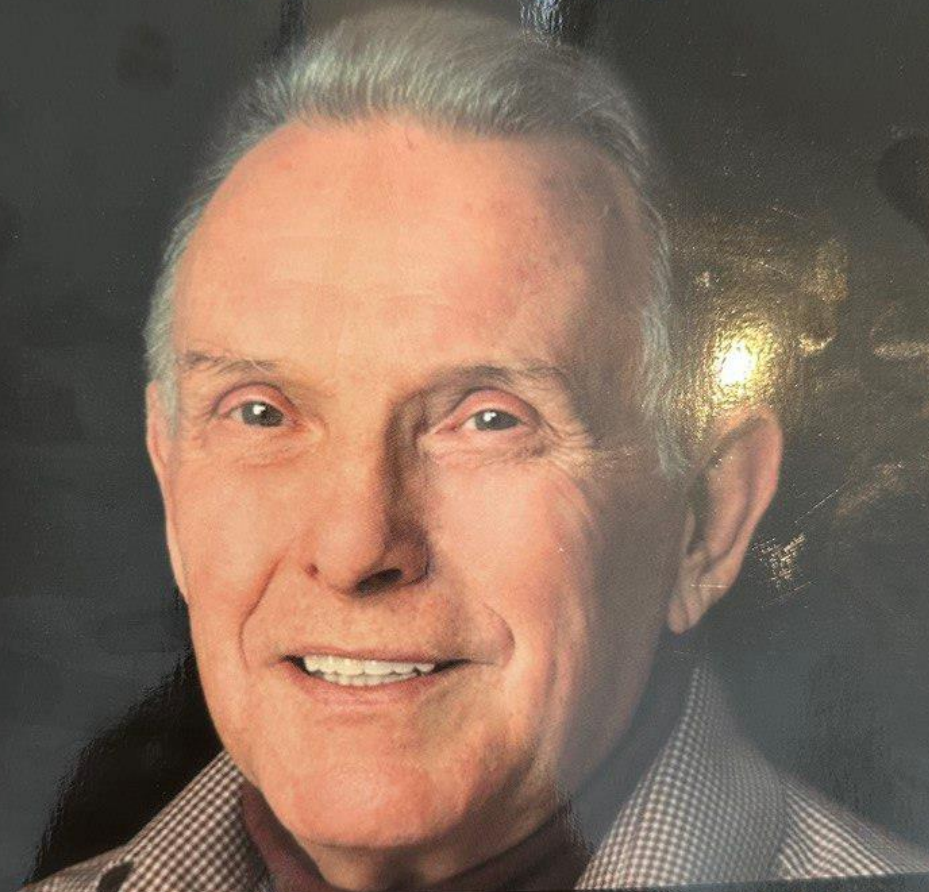


Conviértete en tu Propio

BANCO™

Cuarta Edición



El autor de mayor éxito en ventas

R. Nelson Nash

Introducción de Ernest Falkner, III



El Concepto Infinito Bancario™

PARTE I CONVIRTIÉNDOTE EN TU PROPIO BANCO



Alguien hizo la siguiente declaración: "Si algún poder autoritario distribuyera todo el dinero del mundo en partes iguales a todas las personas en el mundo, en menos de 10 años 97% de todo el dinero estaría bajo el control del 3% de la población mundial". Supongo que no hay manera para medir la certeza de dicho pensamiento, pero tengo el presentimiento que la mayoría de las personas estaría de acuerdo que esta declaración se acercaría mucho a la verdad. Y aunque las proporciones las pusiéramos más moderadas –75% del dinero estaría en control del 25% de las personas – ¿por qué usted cree que este fenómeno pasa?

Tal vez la respuesta está en el hecho de que mucha gente sabe poco acerca del proceso bancario y la importancia que este tiene en sus vidas. ¡La Banca es el negocio más importante en el mundo! Sin ella, todos los negocios se irían de picada. Cada vez que hay una transacción bancaria, el dinero tiene que circular, relativamente, de una parte a otra en muy poco tiempo, de otra forma nada pasaría. Ese correr del dinero debe de venir de una fuente que lo provea. Esta es la esencia de lo que es el negocio bancario; *Alguien* o alguna *organización* tiene el control de ese océano de dinero que puede (y debe) correr, a un costo, para satisfacer algunas de las necesidades.

Sólo hay un océano de dinero en el mundo. El hecho de que éste sea manejado por un número de instituciones: bancos, compañías de seguros, corporaciones e individuos en varios países con diferentes denominaciones es incidental. El discutir acerca de esto sería el equivalente a comentar que el río de las Amazonas en el Sur de América que corre hacia el Océano Atlántico no tiene nada que ver con el Océano Índico del otro lado del globo.

¡Es una tontería! Todo es parte del sistema. Observa que el 75% de la superficie de la tierra está cubierta con agua. El sol hace evaporar parte de esa

agua que sube a la atmósfera causando corrientes de aire. Esas corrientes toman el agua en forma de vapor y lo precipita alrededor de toda la tierra en forma de lluvia, granizo y nieve – y de pasada, algo de esto corre y nos llega a ti y a mí. ¡Sin este proceso moriríamos! Esto lo hace de vital importancia. ¿Y donde va a acabar toda el agua? ¡Exactamente! ¡En el océano!

El negocio bancario es algo parecido. El dinero corre del océano hacia nuestras manos para satisfacer nuestras necesidades – pero en algún punto en el proceso, todo termina yéndose de regreso al sistema bancario. Todo es asunto de "qué tanto de las funciones bancarias tú controlas al mismo tiempo que se relaciona con tus necesidades". Este libro es acerca de cómo crear tu propio sistema bancario, para que *tú* puedas controlar el 100% de *tus* necesidades. ¡*Convirtiéndote en tu propio banco!* Pon suma atención y podrás hacer una mejora radical en tu futuro financiero.

CÓMO ES QUE EMPEZÓ EL CONCEPTO INFINITO BANCARIO



Primero, les contaré un poco de mi vida pasada. Yo fui educado como un silvicultor y me gradué en la Universidad de Georgia en 1952. Una buena porción de la raíz del pensamiento de este concepto proviene del estudio de la silvicultura financiera - por el hecho que estén tratando con interés compuesto por un periodo largo de tiempo sin que sea penalizado impositivamente durante la acumulación - ¡El hecho opuesto es que tú debes de hacer una inversión y *no verás ningún resultado en ese mismo largo tiempo* antes descrito! En el mundo de la silvicultura tienes que pensar a largo plazo viendo al futuro. Yo trabajé como consultor de la silvicultura cerca de 10 años.

Otra parte del concepto proviene del negocio de los seguros de vida. En mi caso logré vivir bien por más de 30 años como vendedor de seguros de vida. El conocer cómo trabaja el seguro de vida con pagos de dividendos, es un ingrediente esencial. La mayoría de las personas tienen un entendimiento mínimo del tema, *¡incluyendo los que trabajan en las compañías de seguros de vida!* Esto es extraño, pero muy verdadero.

Finalmente, fui influenciado fuertemente por mi experiencia en el negocio de bienes raíces. La madera es una forma de ver bienes raíces, así como el terreno en donde crece, de tal manera que yo he estado alrededor del negocio de bienes raíces por toda mi vida de trabajo y he desarrollado un gran interés, con el estudio de muchos libros acerca del tema. Si leyeran estos libros, el mensaje central no es acerca de Bienes Raíces en lo absoluto - ¡Todo es acerca de la magia del apalancamiento! Esencialmente todos dicen, "Compra Bienes raíces, pide prestado dinero para pagarlo", (porque tú siempre estarás tratando con dinero prestado, ya sea que pidas prestado y pagues interés, o uses tu propio dinero y pierdas interés que podrías estar ganando) paga intereses por un tiempo, y luego vende la propiedad. Todo lo que has perdido

es el interés que tuviste que pagar. ¡El apalancamiento es *fabuloso!*

Todo esto es verdad -mientras las cosas sigan yendo de la manera como lo describen los "genios financieros". ¡Pero ellos nunca te dicen lo que pasa cuando la "palanca" se va del otro lado! Francamente, yo hice algo de dinero a finales de los 70s moviéndome a la manera que los "genios" lo enseñan (alguien remarcó a los "genios financieros" como un mercado a la alza".) Hubo varios movimientos seguidos que emprendí exitosamente y se veía como que no había un final para esta bonanza. ¡No podría equivocarme! Estas transacciones se volvieron más y más grandes y cada vez estaba más y más implicado en estos proyectos, comprando un gran número de acres de propiedades rurales. Después de esto me metí a desarrollar bienes raíces. ¡Con las utilidades de una pequeña parcela, mi esposa y yo fuimos a Europa por un mes en 1977! ¿Pueden creer que - Yo nunca he visto la propiedad todavía? Y todo lo hice de acuerdo a "los libros escritos por los genios financieros" - Apalancamiento - Dinero de otras personas. Solo haz que tu agente de bienes y raíces encuentre un buen trato y que atienda en tu lugar - ¡y después que lo venda por ti! ¡Maravilloso!

No había una razón lógica de no *expandirse*. Así que lo hice. La tasa de interés (Prime) en ese tiempo era del 8%, pero uno tenía que pagar 1.5% arriba de la tasa "prime" (ahora referida como la tasa base), porque los bancos no están prestándote dinero por tener bienes y raíces - ¡lo hacen porque *ellos creen que tu puedes hacer los pagos!* ¿Si no, entonces por qué ellos requieren de un endoso personal en el préstamo? Y tú tienes que renovar las notas cada 90 días - a la tasa de interés en ese momento. Yo me acostumbré a pagar 9.5% y eso era algo normal para mí. Y después, vino el año 1981 y 1982. ¡La tasa "prime" creció y tuvo un pico de 21.5%! Añadan 1.5% encima de la tasa y entonces verán mi situación - ¡23% de interés en una deuda de \$500,000!! ¡Era un pago de \$67,500 de interés por año que yo no estaba esperando pagar!

Cuando algo así pasa, ¿qué es lo que haces? Preguntarle a los "genios financieros" que te

recomendaron hacer lo que hiciste y decirles, si es que puedes encontrarlos ¿Qué hago ahora? Ellos tal vez te sugieran algo acerca de “vender la propiedad”. ¿Pero, dónde vas a encontrar a un tonto que compre bajo esas circunstancias?! Claro que todo se puede vender si es que bajas el precio lo suficiente, pero perder 5 veces lo que a ti te costó es difícilmente una buena salida. Pero sólo han oído una parte de mi historia. El principio de mi “despertar” fue en Noviembre de 1980 cuando nuestro primer nieto nació. La tasa de interés empezó a subir. Esa fue la época del “Bunker Hunt’s heyday”, ¿lo recuerdas? Bunker y su hermano estaban especulando el mercado de plata – como resultado, los precios de la plata incrementaron más que cualquier otra cosa relativamente. El oro subió a \$800 por onza. Así que los drogadictos empezaron a apoyar su actividad de adicción con el robo de plata de las casas. Mientras mi esposa estaba visitando por algunos días a nuestra nueva nieta a unas 60 millas de distancia, los ladrones entraron a nuestra casa a las 3:00PM, “limpiando” toda la casa. ¿Alguna vez han asaltado tu casa? Ustedes no creerán lo que ellos pueden hacer a una casa en tan solo unos pocos minutos. Afortunadamente yo pude ir y limpiar el desastre. Si mi esposa lo hubiera visto, no creo que ella se hubiese sentido cómoda en esa casa nunca más.

Dos meses después, mi hermano que tenía 52 años murió de un paro cardíaco mientras jugaba raquetball con su hijo. Haciendo una pobre selección de ancestros – nuestro padre murió a los 64 años por el mismo problema.

Cinco meses más tarde nuestra segunda nieta nació en Hawai. ¡Cinco semanas más tarde sus padres descubrieron que la *bebé tenía cáncer!* Yo ni siquiera sabía que los bebés podrían tener cáncer. Se le puso Quimioterapia cuando tenía seis semanas de vida. Seis semanas más tarde se le hizo una cirugía para quitarle el tumor en su glándula suprarrenal derecha. El cáncer era una *neuroblastoma*, un tipo de tumor muy raro que ataca a los niños. El hígado se vio afectado por las lesiones y ella tuvo que volver a la quimioterapia para muchos otros tratamientos. Mi historia tiene una parte feliz – ¡ella tiene 21 años de edad el día de hoy y ha sido curada! ¡Hemos presenciado un *milagro!*

Y ahora las malas noticias financieras – Fue ese

verano cuando las tasas de interés subieron a 23% - Y ahí yo me encontraba parado con una deuda de \$500,000 bajo esas circunstancias. ¡Cuando muchas malas cosas como estas pasan en una sucesión rápida, puede dramáticamente incrementar la calidad de tus oraciones! La idea básica del concepto infinito bancario nació en un periodo de muchos, muchos meses, de las 3:00 a las 4:00AM en posición de rodillas orando “Dios, por favor enséñame el camino hacia la salida de esta pesadilla financiera que yo he creado”. La respuesta vino a mi tan rápida como una pelota de baseball ante mis ojos. “Tú estás parado en medio de lo que necesitas para salir – pero no lo ves porque ves las cosas como todos los demás. Tú puedes conseguir dinero a través de distintas compañías de seguros de vida *que tu posees*. Lo único que limita cuánto puedes sacar es lo mismo que un banco te diría si le preguntaras de cuánto puedes escribir un cheque – *¿Cuánto es lo que has puesto dentro?*”

Si no hubiera estado acostumbrado a pagar grandes primas, hubiera sido difícil que yo viera el mensaje. Las dificultades muchas veces nos ayudan a ver cosas que de otra forma nunca hubiéramos visto. Fue evidente para mí, que necesitaba incrementar las primas de mi seguro de vida de forma dramática para así crear una alberca de valores en efectivo (cash value) de donde yo pudiera sacar un préstamo para pagar a los bancos lo que yo debía. ¡Pero yo debía \$500,000! ¿Cómo podría hacer ambos? Una introspectiva honesta reveló que *yo debía de revisar mis patrones de gastos*. Esto fue el punto de partida. Cuando empecé a enseñar a otros a diseñar sus finanzas de acuerdo a estas ideas, mi ingreso se triplicó. Prácticamente todos pensaron que yo estaba loco – era lo opuesto a lo que los “expertos” decían. Pero viendo los hechos de cómo el seguro de vida funciona de forma objetiva, más lógica y con razonamiento – y sesiones continuas de oración intensiva pidiendo por dirección, se ha comprobado que ¡el sistema funciona!

Tal vez tú te has encontrado en una prisión financiera – o tal vez quisieras desarrollar un sistema que te mantenga *fuera* de esa prisión. Tal vez tu prisión sea más chica o más grande. Sea cual sea el caso, los principios son los mismos y te servirán de mucho. Se necesitará de entendimiento – y se requerirá de disciplina para implementar la idea, pero va a cambiar tu vida dramáticamente – inclusive más allá de tus más grandes sueños.

IMAGINACION



"Imaginación es más importante que el conocimiento"
- Albert Einstein

El Concepto Infinito Bancario es un ejercicio de la imaginación, razonamiento, lógica y profecía. Así que para comenzar, empecemos con la parte de la imaginación.

Para ayudar a estimular tu imaginación, vayamos a través del tiempo a los últimos años de los 1700 – Ese día, el maestro alemán estaba teniendo problemas con sus estudiantes – estaban muy agitados – así que para entretenerlos, les dio el siguiente problema. "Sumen todos los números- del uno al cien"

Los niños tomaron sus pizarras y empezaron a trabajar en el problema. El plan parecía que funcionaba a excepción de un niño que sólo estaba sentado mirando a la ventana. A continuación tomó su pizarra y escribió un número y se lo fue a enseñar al maestro. Dado que él fue el único que dio la respuesta correcta, el maestro tomó nota de lo que había pasado y le preguntó al chico cómo le había hecho.

El niño le contestó, "visualicé una línea con la figura '1' del lado izquierdo y la figura '100' del lado derecho. Después corté esa línea a la mitad, 50, y doblé la escala a la izquierda para que ahora tuviera dos líneas paralelas. El 100 estaba alineado con el 1 del lado izquierdo y 50 estaba alineado con el 51 del lado derecho. Añadir esos dos números en ambos extremos de la escala fue fácil de hacer. Yo me fijé que todos los pares de números en la escala daban el mismo total de 101, y que había 50 pares que sumaban 101. Multiplica 101 por 50 es simple. El total era de 5,050"

Después de esto, el niño recibió educación especial y más adelante se convirtió en una de los mejores matemáticos en la historia – su nombre era Kart Gauss.

El joven Gauss no *inventó* ese hecho – él descubrió lo que Dios ya había hecho. Él descubrió una relación de números que es fijo y *no hay nada*

que se pueda hacer para cambiarlo.

Ahora que entendemos este hecho, podemos tomar un camino corto para obtener una respuesta. Ya sea que estemos añadiendo algo que empiece con 1 y que termine en un número múltiple de 10 como 100, 1000, etc. Tú simplemente toma el punto medio (en el ejemplo pasado, 50) y simplemente coloca la misma figura junto al punto medio. (5050). Así que para sumar todos los números del 1 al 1000, simplemente tienes que tomar el punto medio, 500 y poner 500 junto a ese número (500,500) ¡Simple y exacto! Es fijo. Trata de pasar alguna ley para cambiar ese hecho y estarás metiéndote en un ejercicio inservible.

Sin embargo, en alguna parte en el pasado o acerca de una legislatura en un Estado que trataba de tomar el término matemático, "Pi", y *cambiarlo* de 3.1416 a 3.000 porque era *muy complicado e incómodo*. Esos semi-dioses no podían entender que están tratando con una *relación fija* matemática y que ellos no podían cambiarlo, y no tenían esa autoridad. ¡Pero en esto recae la historia de la humanidad desde que empezó!



EL SUPERMERCADO



Para continuar con el ejercicio de la imaginación, quisiera que examináramos el proceso para empezar un negocio en el cual tú serás el *consumidor* y el *vendedor* de la misma

cosa. (Hay una significativa razón por la cual estamos haciendo esto, así que quédense conmigo). Un supermercado podrá fácilmente tener estas cualidades – todos compramos comestibles, y alguien tiene que realizar la función de distribución. Tienes un mercado ilimitado. Todos son un cliente potencial – incluyéndote a ti mismo y tu familia y tal vez algunos otros “clientes cautivos”.

Tienes que empezar al estudiar lo que es un negocio de supermercado, todas las cosas que se necesitan para ser exitoso como un emprendedor de esta rama. Esto nos va a tomar tiempo y dinero. Cuando ya te sientas competente para emprender el negocio, debes ahora conseguir una buena locación para el negocio. Las personas de bienes raíces dicen que hay tres cosas importantes acerca de los bienes raíces – locación, locación, locación. Tal característica usted va a pagarla con gusto. Esto no es una actividad de una noche. Vas a tener que gastar tiempo tratando de localizar el lugar correcto.

Luego vas a tener que construir un bonito edificio en la propiedad. Debe de tener un buen arreglo interior con equipos y adornos atractivos así como paneles de exhibición. Todo esto es necesario porque tu competidor ha trabajado duro por años para atraer a sus clientes. Los clientes van a comprar en la tienda donde se les haga conveniente, que se vea bien, que tengan mercancía de calidad – ¡y bajos precios! Esto significa que el edificio, etc., va a costarte mucho dinero.

Ahora tienes que llenar la tienda con comestibles. La mercancía debe ser de buena calidad, con un atractivo visual y con precios que compitan. Tus empleados deben de ser atentos a las necesidades de los clientes, deben de ser corteses y estar limpios. Esto

va a costarte mucho dinero también. Tu abres la puerta de enfrente para los clientes – ellos entrarán y llenarán sus carritos con mercancía e irán con tus empleados cajeros, quienes recogerán el dinero en la puerta de enfrente de la tienda. Esto va a ocasionar espacios vacíos en los exhibidores. Tus empleados estarán ocupados recorriendo todos los pasillos, viendo qué es lo que se ha vendido y yendo al almacén en la parte de atrás de la tienda para tomar más productos y rellenar los espacios vacíos. Es imperativo que la tienda parezca estar siempre llena a todo momento. Los clientes así lo demandan. ¿Han estado en algún supermercado en donde los paneles de exhibición estén medio vacíos? ¿Continúas comprando en esa tienda – o te cambias a otra tienda que este más conciente acerca de la calidad?

Esto significa que tienes que volver a surtir la bodega a intervalos diferentes para asegurarte que vas a tener acceso inmediato para abastecer de la mercancía que se necesite. El objetivo de este negocio es el de proveerte de un ingreso y de hacer un negocio el cual puedas eventualmente venderlo a otra persona para así asegurarte del ingreso necesario para retirarte.

Ya que tengas esto listo y en operación, la diferencia entre la “puerta de atrás” y la “puerta de enfrente” es una vida próspera – si tú pudieras darle vuelta a tu inventario las veces suficientes al año. Si vendes una lata de chícharos a 60 centavos por la puerta de enfrente, vas a tener que remplazarla por la puerta de atrás a un costo de 57 centavos. (He visto que esto es una revelación impactante para casi todos). Las tiendas de supermercado operan con un bajo margen de utilidad en este tipo de productos. La lata de chícharos sentada en la repisa para venderse representa nuestro inventario. ¡Tú tendrás que darle vuelta 15 veces para salir a mano! Existe todo ese interés que tienes que pagar en grandes sumas de dinero por lo que pediste prestado para comprar la tierra, el edificio, las señales, publicidad, pagos a tus empleados y beneficios complementarios, gastos de operación, cuotas legales, contabilidad, etc., sólo por mencionar algunas cosas. Hay que darle 17 vueltas para que tengas alguna utilidad. Si puedes darle vuelta

al inventario 20 veces al año, vas a poder retirarte antes de tiempo. Algo dramático pasará una vez que puedas llegar al tope de la cima. Todo esto me recuerda un fenómeno físico – lleva un cubo de agua a la playa (a nivel del mar) y caliéntelo a 99° Centígrados y todo lo que tendrás es agua muy caliente. Pero si lo calientas a 100° C, obtendrás un vapor vivo con un poder increíble. ¡El motor de vapor que cambió al mundo! Pero nada de esto sucede a menos que pases los 100° C. Las porciones de calor entran en el proceso hasta llegar al punto de hervir, pero la energía dramática viene repentinamente.

Hasta ahora el negocio se ve simple. Pero ahora, vamos a complicarlo un poco. Suponiendo que usted es hombre, casado y con hijos, y su esposa es quien hace las compras del supermercado; ¿adónde iría a hacer las compras, a su tienda o la tienda de alguien más? Asumiendo que ella escoja el lugar correcto – su propia tienda – Ella entra por la puerta de enfrente y llena su carrito de comestibles. Aquí viene la parte complicada. Por favor ponga suma atención. Este punto es crucial y se necesita de una honesta contestación. ¿Por qué puerta es más probable que ella salga, por la puerta de atrás o por la puerta de adelante?

Cuando doy conferencias, yo hago la pregunta y espero la respuesta. Un gran número admitirán que, “Es muy probable que ella salga por la puerta de atrás, para evadir al cajero en la puerta de enfrente”. Esto es una descripción cortés de una ladrona. Probablemente muchos negocios han sido destruidos o se han visto limitados por este tipo de comportamiento más que cualquier otra cosa. Hay un sentimiento entre los dueños y los que están relacionados con ellos de decir, “¡Este es nuestro negocio y podemos hacer lo que queramos con él!” A menos que este malentendido sea solucionado, el negocio está condenado al fracaso. Consideren esto – por un periodo largo de tiempo; ¿podrá ella salir por la puerta de atrás con todos sus comestibles sin ser visto por los empleados? Yo no lo creo. Así que, ¿qué es lo que harán los empleados como resultado? Pues ellos también empezarán a robarse los comestibles de la misma forma. Puedes predecirlo con certeza.

Si tú sabes de toda la delincuencia que prevalece en el comercio al menudeo, hazte un favor a ti mismo

y has amistad con alguien que sea dueño o que maneje un comercio al menudeo. Luego pregúntale qué tan común es el robo por parte de sus empleados. La respuesta probablemente te asombrará. Una pregunta – ¿quién paga por esta delincuencia? ¡Los clientes que van con los cajeros con su mercancía y paga por ellas! No puede venir de nadie más. La delincuencia devasta compañías. Sólo piensa que si tu esposa roba una lata de chícharos, tendrás que vender 20 latas para compensar ese robo.

Hay otra razón por la cual los dueños quieren ir por la puerta de atrás. Todo negocio en los Estados Unidos tiene un “socio silencioso” – el IRS. Si tu esposa va por la puerta de enfrente y paga su mercancía como todo el mundo, entonces tu tienda hará más dinero que si ella saliera por la puerta de atrás. Y la posición del IRS es decir, “mientras más hagas, mas quitamos”

Pero supongamos que pudiéramos tener una situación en la cual todas las utilidades de la tienda estuvieran libres de impuestos. Ahora, hemos eliminado uno de los incentivos para ir por la puerta de atrás con los bienes. El único problema sigue siendo el instinto humano de querer usar el privilegio de salir por la puerta de atrás. Este impulso debe ser superado. Tu negocio está en la cuerda floja.

Sin embargo, tu y tu familia (más posiblemente, otras personas) son clientes cautivos. Nadie de ustedes irá a otra tienda a comprar sus comestibles. Ahora ustedes ya saben que si cobran a estos clientes el precio de venta al por mayor, ustedes han vencido el propósito de la empresa – proveer de un ingreso para ti y el de construir un negocio que puedas más adelante vender y usar la venta para tu retiro. Si ustedes cobran al cliente el precio de venta al por menor, ustedes van en la dirección correcta. ¡Pero tenemos clientes cautivos! ¿Por qué no cobrarles 62 centavos por la lata de chícharos? ¡Esos dos centavos extras irán directamente al capital adicional para comprar más latas de chícharos para vender a otros clientes! Espero que puedan ver lo importante que ésta práctica puede dar para la prosperidad de tu negocio. Haz esto por un largo periodo de años y tus números contables saldrán con una utilidad mayor.

Cuando vendas la tienda algunos años más tarde, estarás en competencia con alguien más que no

¡obedeció este principio! Él y los miembros de su familia tomaron la mercancía por la puerta de atrás, etc. Los números contables de ese hombre nunca van a ser tan buenos como los tuyos. ¡Esto suponiendo que su negocio todavía está vivo! Lo más probable es que haya quebrado mucho tiempo atrás. Pero aunque haya sobrevivido, ¿cuál negocio tendrá el mejor precio? ¡El tuyo! Y esto hace que sea posible tener más dinero para cuando llegue el tiempo de retirarse. Espero que hayas aprendido esta lección bien. Vamos a estar visitando al supermercado más adelante en este libro. Si puedes entender el supermercado, el resto de cómo ser tu propio banco será "¡pan comido!"

EL PROBLEMA



Cuando Jesús lo vio allí, tirado en el suelo, y se enteró que ya tenía mucho tiempo de estar así, le preguntó: ¿Quieres quedar sano? — Juan 5.6

Muchos años atrás hice un poco de investigación acerca los hábitos de consumo de las familias americanas. Desde ese tiempo, miré con atención en los números y proporciones del ingreso asignado a cada categoría. Esta pareciera ser la situación en esa fecha, la cual no se ve que haya cambiado mucho. Los escenarios que hice fueron alrededor de la "típica familia americana", porque no quería que la gente pensara que debe de ser rica para construir su propio sistema bancario que pueda manejar todas sus necesidades financieras. Un joven de 29 años y que tiene un ingreso neto (después de descontarle los impuestos) de \$28,500 al año. ¿Qué es lo que hace con ese ingreso?

El 25% lo gasta en transporte, 35% en gastos de la casa, 45% en gastos de vivienda (ropa, comestibles, contribuciones religiosas y de caridad, pagos del bote, seguros del coche, vacaciones, etc.). Muchos de estos gastos son financiados por tarjetas de crédito o notas del banco. El balance es *financiado* al pagar en efectivo por ellas — y por lo tanto, rindiendo intereses que pudo haber ganado de otra manera.) Él está ahorrando menos del 5% de su ingreso disponible. Pero para ser un poco más generosos, vamos a asumir que él está ahorrando el 10% y gastando solamente 40% en costos de vivienda. Esto es dándole todo el beneficio de la duda con respecto al ahorro. Sólo recuerda, la situación real es por lo menos lo doble de mala de lo que vamos a representar aquí.

El problema es que todas estas cosas son *financiadas* por otras organizaciones bancarias. Un paquete para financiar un coche para esta hipotética persona costaría \$10,550 por 48 meses con una tasa de interés de al menos 8.5%, con pagos mensuales de

\$260.05. Pero si tu revisas con el encargado de ventas en una agencia de autos, descubrirás que el 95% de los coches que son tomados a cambio *no han sido pagados todavía!* Esto significa que al final de los 30 meses, si el coche es dado a cambio por uno nuevo, 21% de cada dólar pagado es interés. Aún si ésta persona se quedara por los 4 años con el coche, la porción de cada pago sería de 20%! Lo que significa que la porción del interés por cada dólar gastado es perpetua. Más que poner atención en la tasa de interés anual, el problema está en que el volumen de interés no pareciera bajar. Para una emoción verdadera, ve a platicar con un manager de alguna agencia de coches caros y pregúntale qué porcentaje de coches que salen de la agencia es *prestado*. ¡La respuesta será probablemente 75% o más! Esto es peor que financiar la compra de un coche.

Cuando tu vas a un consultorio médico para tomar una vacuna de alguna clase, el criterio no es la proporción (*rate*) de medicina que es inyectada a tu cuerpo — ¡es el *volumen!* Muy poco, no te hará ningún bien y, demasiado, podría matarte.

Ahora, vayamos a la situación inmobiliaria. Este joven puede calificar para una hipoteca a 30 años por la cantidad de \$93,000 a una tasa fija de 7% APR con pagos de \$618.75 y costos de cierre de \$2,500. El problema es que dentro de 5 años, él se va a mover a otra ciudad, a otra parte o va a refinanciar su hipoteca. Algo va a pasar con su hipoteca en 5 años. Incluyendo los costos de cierre y los intereses pagados durante esos 60 meses, él ha pagado \$39,625, pero solo \$5,458 ha ido al principal para reducir el préstamo. Esto significa que \$34,167 se ha ido en intereses y costos de cierre. Divide la suma pagada a intereses y costos de cierre y verás que *¡86% de cada dólar pagado va hacia costos de financiamiento!* Si vende la casa en menos de 5 años, es aún peor. Esta proporción nunca mejorará porque tomará otra hipoteca y empezará todo de nuevo. El joven piensa que está "comprando" una casa, pero todo lo que está haciendo es ponerle ruedas al negocio bancario así como al negocio de bienes y raíces — en ese orden. En el próximo segmento de su patrón de gastos

– los costos de vivienda – encontrarás que el interés en su bote y tarjetas de crédito, más seguros que cubren accidentes de muerte para automóviles, etc. Rivalizará en volumen el interés que está pagando en los dos automóviles. (Más adelante en este libro, usted aprenderá como tener un seguro por sí mismo que cubra por completo a los automóviles.)

Ahora, añade todos los intereses que está pagando y encontrarás que 34.5 centavos de cada dólar de su ingreso disponible se va para pagar intereses. Para el Americano común, esta proporción nunca cambia. Vamos a asumir que él está tratando de ahorrar 10% de su ingreso disponible, *el cual es dos veces más que el promedio porcentual americano.*

Esto significa que tenemos una relación de 3.45 a 1 de interés pagado si lo comparamos a los ahorros. Si tu pudieras poner a este joven junto con sus compañeros a tomarse un café o para simplemente reunirse y que uno de ellos sugiriera discutir acerca de asuntos financieros, yo pudiera predecir que ellos hablarían de –

¡cómo ganar un *interés más alto* en sus porciones de ahorro! Mientras tanto, cada participante en esta conversación ¡está haciendo lo que acabamos de describir anteriormente! ¡Qué tragedia! Pero así es como ellos han aprendido a conducirse en sus asuntos financieros.

Todo esto me recuerda a un fenómeno que pasa en el mundo de los aviones. Yo he volando, como piloto, por más de 53 años, y aprendí rápidamente que no puedes volar a través de una aspiradora. ¡Necesitas ir a través de un *medio ambiente*! Todos hemos visto los mapas climáticos con “las altas” y “los bajos”. En el Hemisferio Norte, “las altas” giran a la derecha. Una larga puede cubrir el 75% o más de los Estados Unidos. Así que imagínate lo siguiente: Tú estas

en Birmingham, AL con un aeroplano que puede volar a 100 millas por hora, y tu destino es Chicago. ¡El único problema es que tienes *vientos de frente* de 345 millas por hora! Si quieres ir a Chicago, ese sería un buen momento para aterrizar tu aeroplano – ¡rápido!

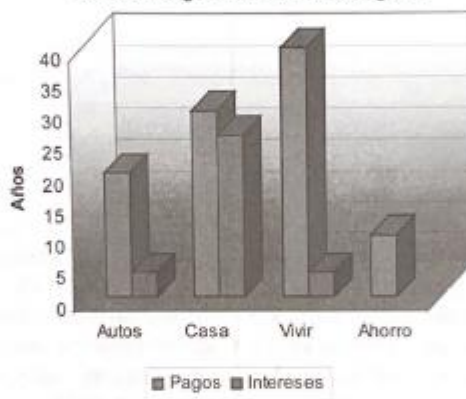
Ten un poco de paciencia y la masa de aire pasará – *siempre lo hacen*. Cuando “las altas” vengan directamente encima de donde estás tú, no habrá ningún viento de frente. Entonces tu estarás recorriendo el camino a 100 Millas/hora. Y ahora, la “llegada del síndrome” entra a la jugada. Tu concluyes que “tu no puedes mejorar esta situación. Esta es la situación ideal”. ¡Tonterías! Ten más paciencia y la masa de

aire continuará moviéndose. ¡Ahora tienes los “vientos traseros” de 345 millas/hora! Adicionalmente, tu avión vuela a 100 millas/hora. ¡Tu velocidad ahora es de 445 millas por hora! Esto es impresionante, ¿verdad? Pero esto es más impresionante de lo que la gente cree. ¡*Todo lo que haces en el mundo financiero es comparado con lo que todos están haciendo!*

95% del público americano esta haciendo el equivalente a volar con un viento de frente de 345mph. Si tu tienes un viento trasero de 345mph. ¡La diferencia entre tu y ellos es *dos veces el viento!* ¡La diferencia sería de 690mph!

¡La mayoría de las personas en esta situación enfocan toda su atención en tratar de que el aeroplano vaya a 105mph! Harían mejor, si en vez de hacer esto, usaran su energía en controlar el medio ambiente en el cual ellos van a volar. Tu no puedes hacer esto en el mundo de los aviones – pero tu puedes hacerlo en el mundo financiero. Lo puedes hacer al controlar la “ecuación bancaria” que se relacione contigo. Esto es de lo que se trata este libro – crear un perpetuo “viento trasero” para cualquier cosa que hagas en el mundo

Patrón Anual de Gastos Comparados con Intereses Pagados en Cada Categoría



financiero.

(Hay muchos "gurús financieros" afuera quienes están alabando la situación de "salirse de toda deuda", pero ellos nunca mencionan este hecho.) Este es el mensaje único del Concepto Infinito Bancario.

De alguna manera, nunca les viene a la cabeza a la mayoría de los "gurús financiero" que tu puedes controlar el medio ambiente financiero en el cual operas. Tal vez es causado por falta de imaginación, pero sea cual sea la causa, el aprender a controlarlo es la cosa *más provechosa* que puedes hacer en toda tu vida.

CREANDO UN BANCO COMO LOS QUE CONOCES



Si tú vas a crear un banco como los que ya conoces, hay una serie de pasos que vas a tener que seguir. Así como el negocio del supermercado que hablamos anteriormente,

tienes primero que estudiar el negocio para que tengas un buen entendimiento de que se trata y de cómo se siente empezar este tipo de negocio. Sin esta confianza estás luchando por una causa perdida. ¡Es una selva allá fuera!

Después, tienes que conseguir un capital – *dinero* – y tiene que ser unos 5 millones o más. Este dinero tiene que guardarse en algún otro banco que tenga buena liquidez, por lo tanto, estará ganando una tasa muy baja de interés.

Después tendrás que ir a la oficina del Comisionario Bancario y aplicar para poner una concesión o autorización Bancaria. Ten en mente que el Comisionado no da autorizaciones indiscriminadamente. La probabilidad de que tú puedas tener una hoy en día es probablemente menos del uno por ciento. Hay muchas otras personas que quisieran ser banqueros. Tienes que esperar tu turno. Siempre que oigo la palabra “Comisionado”, me recuerda a un Iceberg – ¡solo 10% aparece encima del agua! Hay muchas otras cosas que no se podrán ver. Para este punto necesitarás usar tu imaginación. El punto es de que tú tendrás que gastar mucho tiempo y dinero en esta fase para crear tu propio banco. Años van a pasar antes de que finalmente puedas ganar esa tan anhelada autorización. Mientras tanto, tu probablemente estés en la parte de encontrar una buena locación y un buen edificio. Esto también es un gasto considerable.

Por fin estás en el negocio bancario. Tu tienes que dar a conocer tu banco por medio de publicidad e induciendo a las personas a hacer sus depósitos en tu banco. ¿Por qué crees que ellos depositarán su dinero en tu banco cuando ellos pueden hacer negocios fácilmente con el banco con el que han trabajado por años? ¡Así es! Vas a tener que darles algo mejor a lo

que ellos están recibiendo con su banco actual. ¿Has notado que, por ahora, has estado sacando dinero por años para establecer tu negocio?

En su libro, *Dinero de Papel*, el autor Adam Smith tiene esto que decir: “Un banquero no puede hacer un préstamo a menos que tenga un depósito. Pareciera un poco tonto el hacer una declaración como esta, pero si 3 de cada 10 americanos universitarios bien educados no saben que Estados Unidos importa petróleo, entonces no me siento tan mal de hacer esta declaración. Los bancos no prestan su dinero. Ellos prestan el dinero que alguien más deja ahí” Más adelante en su libro, explica un poco esto: “Cuando tú empiezas un banco, tienes que poner cierto capital. Luego tendrás algunos depósitos y luego tú podrás prestar esos depósitos. En un banco apropiado, estas 3 cosas tendrían una relación prudente el uno con el otro. Si tú eres un pequeño banco con un capital de \$100,000, sería muy imprudente de tu parte darle un préstamo a Brasil de \$50 millones. Así que es recomendable tener una prudente relación entre el capital y los activos, que son los préstamos en tus libros, y entre los préstamos y los depósitos. En los países occidentales, los agentes financieros del gobierno están ahí con una definición de prudencia.

Sí, hay agentes financieros del gobierno con definiciones de prudencia, pero ni aún así ellos pudieron detener las fallas masivas bancarias a mediados de los 80s en los Estados Unidos. Al mismo tiempo, la comunidad bancaria asiática no “podía tener errores”. Ellos fueron puestos como genios financieros. Ahora hay fallas bancarias en Asia mucho mayores que las que ocurrieron en los E.U. Mi punto es que aquí no estamos tratando con leyes creadas por el hombre, estas han fallado miserablemente. Estamos tratando con relaciones entre personas. Leyes creadas por Dios. Si las desobedecees será a tu propio riesgo.

Un caso se me viene a la mente. En septiembre de 1983, el banco “First National Bank of Midland” en Texas (la ciudad más rica en todo EU. en ingreso per cápita en ese tiempo), tuvo un portafolio en préstamos de \$1.5 billones. Y 26% de esos préstamos eran morosos, lo que significa que no estaban

recibiendo el dinero de regreso.

Esto es una gran "baja" para el negocio bancario. Cuando este tipo de cosas pasa, alguien tiene que apoyar la situación, lo cual es normalmente la función de los accionistas. Por las pérdidas, los valores de los accionistas perdieron 87% de su valor, bajando 12 millones. Recuerda la relación prudente que Adam Smith subrayó anteriormente. ¡\$12 millones en capital en relación con \$1.5 Billones en préstamos hace a un banco inestable! Cuando el público se dio cuenta de esto; ¿puedes predecir lo que pasó a los depósitos bancarios de First National en ese momento? ¡exactamente! Los depósitos disminuyeron \$500 millones. Recuerda, esto es lo que los bancos prestan, los depósitos hechos por los clientes. Esto aceleró el declive.

Todo esto suena muy amenazante, pero aún no han visto nada. Tienes que añadir el "efecto múltiple" de las prácticas de préstamo bancario. Usualmente nadie está al tanto de que, cuando haces un depósito de \$1,000 en tu banco favorito, ahora ellos pueden prestar \$10,000 como resultado de tu depósito. Esto es llamado el "sistema de préstamos fraccional de reserva", esto es que, ellos crean dinero de la nada. (Mi propia descripción de lo que están haciendo es el *juego de engaño más grande del mundo*.) Todo está predicho en la teoría de que "No todos van a retirar su dinero al mismo tiempo". Para todo un tratado de lo que pasa en un banco, yo sugeriría, más bien, les rogaría que leyeran "*The Case Against the Fed*", escrito por Murray Rothbard. Puedes encontrar este libro en el Instituto de Ludwig con Mises, localizado en Auburn, AL.

First National Bank contrató un nuevo CEO para que viniera y arreglara todo, pero fue demasiado tarde. Dos meses más tarde el banco quebró. Con un poco de sentido común, era muy evidente que muchos de esos préstamos pasivos se estaban haciendo a los miembros de la junta de directores. Se estaban haciendo préstamos a ellos mismos para invertir en el negocio del petróleo donde iban a hacer el "negocio de su vida" y rechazando el pago de su préstamo. Hubo una crisis de energía un poco antes que esto pasara. Cuando el negocio del petróleo volvió a la normalidad, estos directores perdieron ambos, el negocio petrolero y el negocio bancario. Si hubieran

pagado sus préstamos con los intereses, el banco seguiría en operación, pero la avaricia prevaleció. Todos los bancos que fueron a la banca rota durante ese periodo (en cantidades récord) fueron sólo una variación de lo que pasó aquí.

¿Todo esto te suena como el ejemplo del supermercado? Si el dueño y su familia toman la mercancía por la puerta de atrás sin pagar, seguramente terminarán en bancarota. Esto pasa en el negocio bancario también. Recuerda esto, ya que en el negocio bancario también puedes destruirlo por no obedecer las reglas básicas bancarias. Los préstamos deben de ser pagados de regreso o puedes matar al mejor negocio en el mundo. Ya dependerá de ti, pero no trates de culpar a otros cuando pase.

Tienes que admitir que meterse a este negocio de esta forma es muy costoso y consumirás mucho tiempo. Va a pasar mucho tiempo antes que puedas ver algo de utilidad – tal vez unos 10 años. Pero debe de ser extremadamente provechoso a largo plazo, para que las personas quieran pasar por todo este lío que acabas de leer. Hay una manera mucho más sencilla para lograr la creación de tu propio sistema bancario, y el mecanismo ha estado ahí por más de 200 años. Ha sido probada y aceptada. Se llama "Seguro de Vida Permanente o Completo". Pero el problema es que muy pocas personas conocen cómo el negocio funciona, ¡incluyendo los agentes de las compañías de seguros de vidas!

Para ahora, te ayudaría entender lo que significa la palabra "co-generación". Es un término que se usa en la producción de energía eléctrica. Como casi todos saben, la energía eléctrica se produce en plantas usando combustibles fósiles (carbón y productos petroquímicos), combustibles nucleares o agua para dar vuelta a las turbinas. Pero hay otra fuente de energía eléctrica significativa – la madera, productos de la planta, serrerías y molinos de papel -. Los árboles son talados por la madera que contiene, pero la corteza en la parte de afuera del árbol y el aserrín que sale cuando tratan a la madera tiene un poco valor económico, ¡pero hacen un fuego excepcional! Esta fuente de calor puede hacer lo mismo que los combustibles fósiles para dar vuelta al generador eléctrico y producir electricidad. Cada aserrín que tenga un tamaño significativo y todos los molinos de papel tienen

una "planta co-generacional" para hacer su propia electricidad.

Imaginen que ustedes son dueños de un molino de papel y que tu planta co-generacional produce 125% de energía eléctrica para cubrir todas tus necesidades. ¿Qué haces con el exceso? Sí, lo puedes vender. Pero ¿distribuirías líneas de electricidad, conseguirías una fuerza de venta, etc y les preguntarias a los clientes potenciales si ellos quisieran comprar la electricidad en vez de su proveedor de siempre? ¡Claro que no! Tu entiendes cómo es que el sistema energético funciona, y simplemente tienes que pegarte a una compañía establecida y venderles la energía. Es mucho más eficiente que tratar de hacerlo de otra manera. El crear tu propio sistema bancario a través de un seguro de vida con pago de dividendos es algo similar a la "co-generación". Todos los ingredientes ya están en su lugar. Todo lo que tienes que hacer es entender lo que está pasando en estos planes de seguros y encajarlo al sistema.

CREANDO TU PROPIO SISTEMA BANCARIO A TRAVÉS DE SEGURO DE VIDA CON PAGO DE DIVIDENDOS



cualquier otra forma asociada con el manejo de dinero o crédito.

- Tercer Diccionario Internacional Nuevo de Webster

Pues debías haber depositado mi dinero en el banco, para que a mi regreso lo hubiera recibido con intereses.

- Mateo 25:27

El primer principio que se debe de entender es que tú financias todo lo que compras – ya sea que pagues interés a alguien más o que dejes de ganar intereses que pudiste haber ganado. El uso alternativo del dinero debe siempre ser considerado. Alguien llama a esto “el costo de oportunidad”. Pero es impresionante cómo las personas hablan mucho de esto pero no lo ponen en práctica en sus propias finanzas – es el equivalente a pensar que la ley de gravedad se aplica a todos menos a ellos.

Un excelente artículo apareció en Septiembre de 1993 en la revista FORTUNE, titulada “La verdadera llave para crear bienestar” por Sawn Tully, en donde describe el concepto económico del valor agregado (EVA), desarrollado por Stern Stewart / Co. De Nueva York. Tully dice, “Entender que mientras EVA es una idea fácil en las finanzas corporativas el día de hoy y una de las más habladas en los negocios, está lejos de ser lo más nuevo. Por el contrario: El ganar más que el costo de capital es la idea empresarial más antigua. Pero así como la gloria de los griegos fue olvidada en la edad oscura y fue re-descubierta en el Renacimiento, así la idea atrás de EVA ha sido perdida en una edad de infinito desorden de oscuridad en la

contabilidad. Los encargados e inversionistas quienes ven esta idea, actúan como si hubieran visto una revelación.

Resumiendo, antes de ser introducido el EVA, las corporaciones estaban pidiendo prestado capital de bancos y estaban pagando intereses – ¡Pero ellos estaban tratando a su propio capital como si no tuviera ningún costo! Cuando fueron enfrentados cara a cara con el error de la manera de conducirse en sus negocios con este hecho incluido en la ecuación, su utilidad incrementó dramáticamente. La premisa básica de EVA es – Si sabes lo que está pasando realmente, sabrás lo que tienes que hacer. La misma cosa se aplica para el Concepto Infinito Bancario.

Al crear cualquier producto, todo empieza con la ingeniería. El automóvil que tu manejas empezó siendo una “línea en un papel”. Si los trabajadores de producción no hacen lo que los ingenieros diseñaron, entonces no tendrás un automóvil; pero ellos si lo hicieron, y tu coche corre gracias a esa línea de ensamblaje. Supongamos que yo compro el próximo coche y es “idéntico” al tuyo – mismo color, equipo, características, etc. – son idénticos en cada aspecto. ¿Podrías predecir con seguridad que ambos coches van a comportarse idénticamente durante todo el curso de su vida? ¡Claro que no! Porque tú y yo sabemos que alguien puede recorrer 200 a 300 mil millas al coche sin problema, pero también sabemos que hay personas que no le pueden poner ni siquiera 50 mil millas antes que el coche se descomponga. La manera como manejes tu coche y le des mantenimiento es mucho más importante que ninguna otra cosa. Ten esto presente ya que lo veremos más adelante en este producto del seguro de vida.

Los ingenieros de los seguros de vida son conocidos como “actuarios”. Ellos tratan con un campo de 10 millones de vidas selectas – personas que han estado en un proceso de investigación. Y trabajan bajo el supuesto de 100 años de vida. Luego, les dan la información a personas que se dedican a hacer tarifas, las cuales determinarían lo que la compañía va a tener que cobrarle a sus clientes para poder pagar el beneficio por muerte y para hacer que todo el sistema

trabaje durante un largo periodo de tiempo.

Después, todo esto es llevado a los abogados quienes hacen contratos legales, los cuales van a ser ofrecidos a compradores potenciales a través agentes de ventas. El hecho de que todo esto permanezca unido dependerá de los administradores, ejecutivos, vendedores, etc. El contrato es unilateral – esto significa que la compañía promete hacer ciertas cosas si tú cumples con los estándares de aceptabilidad y si haces los pagos de las primas. Lee el contrato y ahí te dirá claramente que *Tú eres el dueño del contrato, no la compañía*. El dueño es la persona más importante en la escena.

Para hacer que este plan sirva, el Dueño tiene que hacer pagos a éste, y la compañía (la ayuda empleada) *debe de poner el dinero a trabajar* para que produzca los beneficios que ha prometido. Los que tienen la responsabilidad de invertir, harán esto de muchas maneras – en instrumentos financieros que son bastante conservadores, como por ejemplo Bonos, Hipotecas, etc. Observa el portafolio de inversiones de las compañías de seguros de vida y verás de lo que estoy hablando. Un lugar que es *especulativo*, y en donde algunas compañías *sí* invierten es en desarrollo de bienes raíces y empresas a riesgo compartido junto con otras organizaciones privadas. Estas pueden incluir muchas veces centros comerciales.

Pero al leer el contrato (la póliza), tu podrás ver de forma simple que *¡el Dueño tiene el privilegio por encima de todo prestador potencial de acceder al dinero que se debe de prestar!* Y lo que se puede pedir prestado es el 100% de su Patrimonio del contrato (la cantidad que la compañía puede prestar en cualquier tiempo). Si esto es cierto – que de hecho lo es – Entonces esta suma es *control absoluto* sobre la función de inversión de la compañía. En esencia, el dinero puede ser prestado a otras entidades *sólo si el dueño de la póliza no ejerce esta opción para usar el dinero (y pagar intereses.)*

Como resultado del precedente, existe una alberca en aumento constante de dinero. De vez en cuando, una persona asegurada muere. No pasa muy seguido – pero cuando pasa, la compañía paga al beneficiario tomándolo de la alberca de dinero, y el costo por hacer esto es asignado en la póliza de los

dueños por partes iguales.

Tus “empleados”, es decir los administradores, deben de ser remunerados por su trabajo también. Tu simplemente no puedes echar a volar un negocio sin “empleados”. Solo trata de hacerlo y verás qué pasa. Tus competidores que saben bien esto, harán que no estés mucho tiempo en el mercado. Este costo es también prorrateado a los dueños de las pólizas.

Al final de año, los directores que son los que manejan el negocio llaman a los contadores y en esencia les preguntan, “¿Cómo nos fue este año en la póliza de Juan Doe en comparación a los supuestos que los actuarios diseñaron?” Debemos en este momento desviarnos un poco del tema principal para recordar que un actuario es un tipo de ingeniero, y que todos los ingenieros van más allá de los requisitos en todo lo que diseñan. Si no lo hacen, entonces ¡no van a seguir siendo ingenieros por mucho tiempo! Yo pienso en esto cada vez que me subo a la caja de mandos de un avión. Yo nunca he visto un panel de instrumento que no incluya un indicador de la velocidad aérea con una marca roja en algún lugar del indicador. Te está diciendo, “No pases de este punto o el avión no funcionará de forma apropiada, resultando en una pérdida repentina de control y en la muerte inminente de todos los pasajeros” o algo por el estilo. ¡Esto no es verdad! No se descompondrá a menos que la velocidad aérea sea mayor al 20 o 30% de la marca roja. Los ingenieros han puesto otro *factor* a la ecuación. Pero si operas el avión de forma regular más allá de la marca roja, entonces estarás poniendo mucho esfuerzo en las alas, etc., efecto que se estará acumulando, y uno de estos días vas a cosechar el “premio” a tus acciones. ¡Y no va a ser una imagen bonita!

De esta manera, la póliza ha sido estructurada de tal manera que se vuelve más eficiente cada año, no importa qué pase (esto si el dueño hace lo que debe de hacer; pagar sus primas, tomar prestado y pagar de vuelta con intereses que sean al menos igual o mayores que los ofrecidos por el portafolio de inversión de la compañía). Esto se explica porque el “valor en efectivo” está *garantizado* para alcanzar ultimadamente el monto de la póliza para el año 100 de edad del asegurado. Habrá una “cantidad de riesgo neto” que siempre irá disminuyendo para la compañía.

Entendimientos Básicos

TU "FINANCIAS" todo lo que compras. Ya sea que pagues interés a alguien más, o dejes de ganar el interés que hubieras podido ganar.

CREA UNA ENTIDAD – Un proyecto – el cual controlas y te hace ganar dinero en tus préstamos. Esa entidad puede ser un plan de seguro de vida. Las compañías de seguro de vida contratan actuarios, que diseñan planes de seguros y después promueven esos planes en el mercado por medio de agentes. Cuando alguien compra uno de esos planes, en el contrato se especifica, con toda claridad, quién es el dueño de ese plan (o póliza). ¡No es la compañía de seguros! La compañía es simplemente el administrador del plan; el que debe de recolectar las primas o pagos – y debe prestar ese dinero o invertirlo de alguna manera para que puedan pagar el beneficio por muerte como se estableció en la póliza. El dinero es colocado en muchos lugares a múltiples prestatarios, incluyendo al dueño de la póliza, si es que el dueño así lo desea. El monto de dinero que el dueño puede disponer es todo el patrimonio de la póliza en ese momento. El dueño ocupa el primer lugar por encima de todos, en la jerarquía de lugares donde el dinero puede prestarse. ¡Eso es CONTROL ABSOLUTO!

Al final del año, la compañía de seguros de vida contabiliza todos los eventos experimentados en ese año en cuanto a pagos por muerte, ganancias en las primas recolectadas y los gastos de operación de la compañía. Se declara un dividendo, que no es otra cosa que un retorno del excedente de la prima pagada. De ahí que no se declara como una ganancia, y por lo tanto no paga impuestos. Cuando ese dividendo se usa para comprar un seguro adicional "paid-up" al costo, entonces tienes como resultado una base en crecimiento continuo.

Convirtiéndote en tu propio banco es un proceso – no un producto. Esto se ve como el siguiente diagrama:



Copyright por Infinite Banking
 Concepts 1994
 Registered in the United States
 Patent and Trademark Office

*PORQUE AL QUE TIENE, le será dado; y al que
 no tiene, aun lo que tiene le será quitado.*

- Marcos 4:25

No hay muchas personas que estén familiarizados con el concepto de "mejorar – no importa lo que pase", así que tomemos el ejemplo del avión para ayudarnos a entenderlo. Imaginemos que vamos a hacer un largo vuelo en un Boeing 747, así que lo cargamos con todo el combustible que podamos meterle.

Esto hará que el avión sea capaz de volar alrededor de 10,000 millas. Cuando se hayan volado 8,000 millas, el avión será capaz de hacer cosas que nunca hubiéramos ni siquiera intentado al momento de despegar. Esto es porque hemos quemado tremendas cantidades de combustible y el avión pesa mucho menos – pero los motores son capaces de producir el mismo poder que cuando despegamos. Por lo tanto, cada milla que volemos, el avión se volverá más eficiente – ¡y no puedes hacer nada para detener esto! ¡Se vuelve mejor – no importa lo que pase!

Al diseñar las pólizas para los seguros de vida, los que hacen las tarifas han tomado en consideración el consejo de los actuarios que las suposiciones no han sido preparadas en concreto. Esto incluye las ganancias en intereses por las primas pagadas por los dueños de las pólizas, las demandas por muerte esperadas durante un periodo determinado, y los esperados costos de administración. En muchas ocasiones, los actuarios pueden ser muy exactos, pero algunas veces los resultados pueden ser mejores o peores que los predichos. Estas son variaciones en el interés ganado, demandas por muerte y gastos de operación, y estos factores afectan la escala de dividendos a declarar para el siguiente año. Puedes decir sin miedo a equivocarte que los resultados verdaderos nunca serán compatibles a la ilustración que se provee al principio de la vida de la póliza. Pero, una vez que los dividendos han sido declarados, su valor es garantizado desde ese punto en adelante. Nunca se podrá perder el valor futuro, como pudiera pasar con los securities. (Siempre ha sido un misterio para mí, por qué llaman a las "acciones" Securities cuando es posible perder el valor de éstas por completo. Todo esto me suena como un oxímoron, ¿Tal vez es como el Seguro Social, el cual no tiene ningún valor de mercado en lo absoluto?)

En un periodo donde se gane menos de lo esperado en intereses, o un periodo donde haya más

demandas de dinero por fallecimiento que lo esperado, o más costos administrativos de los esperados, pueden resultar en una baja para la compañía. Cuando esto pasa en alguna corporación común, es la función del accionista recibir ese "golpe". ¡Pero en este caso, se nos recuerda que *aquí no tenemos accionistas!* Así que los que se encargan de diseñar las tasas son prevenidos por los actuarios, diciendo: "si calculamos que se va a requerir de \$1.00 por año para cierto plan, no cobres \$1.00 – cobra \$1.10. El extra \$.10 es el *capital* que hace a todo el sistema viable.

Pero volviendo a nuestra escena de la póliza de Juan Doe – él la ha tenido por muchos años, y los Directivos le preguntan a los contadores, "¿Qué tal nos fue con la póliza de Juan Doe éste año? Los contadores le reportan que se ha cobrado \$1.10, pero después de calcular todos los factores, encontraron que sólo tomo 80 centavos para cumplir la promesa por fallecimiento a futuro. Esto significa que ahora los directivos pueden tomar una decisión con respecto a esos 30 centavos. Si se portan de forma inteligente (y la mayoría así lo son), ellos tomaran en consideración que necesitan poner una parte de estos en un *fondo de contingencia* para prepararse por riesgos futuros inesperados. Así que ellos ponen .025 en el fondo de contingencia y distribuyen .275, llamándolo "dividendo". La mayoría de las personas tienen la impresión que esto es un evento impositivo. Pero no lo es. Recordemos que el impuesto sobre la renta ha estado con nosotros desde 1913 (Los Estados Unidos pudieron vivir bien sin ese impuesto antes de esa fecha. Había un superávit en el presupuesto.) y el seguro de vida ha estado por más de 200 años. La palabra "dividendo" fue usada por la industria aseguradora para describir esta dispersión y se quedó esta palabra con nosotros, pero la clasificación correcta sería un regreso de primas (o retorno de capital) el cual no es un evento impositivo en la terminología del IRS. Si el Dueño usa esos dividendos para comprar adiciones en su póliza de seguro o "additional paid-up" (sin ningún costo de adquisición, comisión de ventas, etc.), el resultado es un incremento infinito en acumulación de valores de dinero libre de impuestos que soportarán un incremento infinito en el beneficio por muerte. Y ahí no hay gobiernos burocráticos viendo por encima del hombro diciéndote qué puedes y qué no puedes hacer. El

resultado es solamente limitado por la imaginación del dueño de la póliza.

De hecho, estos dividendos pueden llegar a ser muy significativos a través del tiempo. Yo compré una póliza a una compañía grande de seguros en el año 1959, y el dividendo anual es más de 8 veces lo que pago anualmente en primas. Y pudieran haber sido más grandes si no hubiera usado los dividendos anuales para reducir mis pagos de las primas en los primeros 15 años. Estas cosas no son adecuadamente explicadas por el vendedor de seguros de vida por su limitado entendimiento que reciben de los otros compañeros de oficina que los enseñan. ¡Es una lastima!

Hasta ahora todo es muy simple. Ahora vamos a lo complicado. El vendedor de seguro de vida le llama a mi "común joven americano" referido antes en este libro (el que gana \$28,500 después de impuestos y tiene 29 años de edad) y le dice que considere todo lo que este mundo va a perder si él muere. Así que él calcula el valor de la vida humana al preguntarle cuánto espera recibir al año en promedio y multiplicarlo por el número de años que espera seguir trabajando, asumiendo que el joven americano va a vivir hasta esa edad. Considerando que va a recibir incrementos salariales cada cierto periodo, sería razonable pensar que su ingreso anual promedio sería más o menos \$38,000 veces 36 años (hasta que cumpla 65 años), lo cual producirá \$1,368,000 de ingreso. El agente de seguros le dice que él va a usar cerca del 40% de este ingreso para soportar sus necesidades personales. Esto significa que \$820,800 de su ingreso para su familia y para caridad que el guarda con firmeza se va a desvanecer si muriera en algún momento cercano. Para dar a la suma final (el capital que se va a requerir para producir un ingreso corriente), esta figura tiene que ser descontada a una tasa nominal de interés. El agente dice, "Así que dime, si tú pudieras tener una máquina que te produjera ese ingreso para tu familia, tendríamos que pagar aproximadamente \$400,000 en efectivo por esa máquina ahora mismo. Así eres de valioso tú para ellos y para las agencias de caridad. Señor Doe, si usted fuera dueño de esa máquina y esta pudiera descomponerse, ¿la aseguraría? El señor Doe dice, "¡Pero por supuesto!". El agente le pregunta, "¿Por cuánto lo aseguraría?", "Por supuesto que por \$400,000", a lo que el agente responde, "¡Ah! Ahora

que hemos establecido eso, permítame enseñarle que *poquito* va a tener que pagarle a *mi compañía* para satisfacer esa necesidad.

¡Que mal! Si tú echaras una honesta mirada a lo que este joven está haciendo — pagando más de 35% de cada dólar que gana después de impuestos al pago de interés — debería de ser obvio que su necesidad financiera sería más grande que su necesidad por un seguro de vida. Si él decidiera arreglar su necesidad financiera a través de un seguro de vida con pago de dividendo, automáticamente tendría más seguro de vida, y podría recobrar todos los intereses que ahora le está pagando a alguien más. Pero esto casi nunca ocurre porque la mente de los "genios" financieros está bloqueada y dicen que "el seguro de vida es un mal lugar para guardar dinero". ¡Que mirada tan limitada de ver solamente lo que pasa en el mundo bancario! Quiero otra vez recordarles, si ustedes saben lo que está realmente pasando, ustedes sabrán lo que deben de hacer.

Así que este joven pone \$50 al mes para pagar sus primas del seguro de vida, en el cual siente que es un "pobre asegurado". Él vale más muerto que vivo. Luego va a comprar un coche, y lo paga sacando un préstamo del banco o alguna compañía financiera. Recuerden que solamente hay una *alberca de dinero* en el mundo. El hecho de que un gran número de organizaciones o individuos estén manejando una porción de la alberca es incidental. Pero puede ser aun más específica cuando hablamos de préstamos automotrices. Nunca he visto alguna lista mensual de inversiones de docenas de compañías de seguros que no hayan incluido *compañías financieras* como un lugar para poner préstamos de dinero. La compañía financiera simplemente compra bloques de dinero, le añade un cargo extra y lo presta a los consumidores que compran coches. Así que este hombre paga \$260 al mes por un mínimo de 48 meses por su préstamo de \$10,550. Él va a hacer esto por toda su vida porque es la forma que todos sus compañeros lo hacen.

Si se tomara un poco de tiempo y diera un paso atrás lo suficientemente lejos para tener alguna perspectiva, tal vez notará que está pagando \$50 al mes a la alberca de dinero (la póliza del seguro de vida) y pagando \$260 al mes al intermediario (la

compañía financiera que deduce el cargo extra y vive muy bien con dicha actividad), el cual ¡pasa la suma restante a la *misma alberca* de dinero! Más adelante él se queja por la prima que está pagando al seguro de vida, ¡pero no piensa en que está pagando mucho más a la compañía que le financia el coche! Extraño, ¿no es cierto?

En el ejemplo anterior él está pagando un total de \$310 a la alberca: \$50 directamente y \$260 indirectamente. Si pudiera arreglárselas para pagar \$310 directamente a la compañía de seguros de vida en forma de Pagos o primas por unos 4 años, podría ahora pedir un préstamo de parte de su póliza y ¡pagar en efectivo por el auto!

Aquí viene la parte importante una vez más, así que presta mucha atención. El agente de seguros tiene que dejarle muy bien claro que él *debe de pagar ese préstamo a una tasa de interés que sea al menos equivalente a la tasa de interés que le iba a cobrar la compañía financiera automotriz*

— no porque la póliza así lo requiera. En este caso debería de ser al menos \$260 al mes. Si el dueño de la póliza hace esto, entonces él *hará* de forma efectiva lo que la compañía financiera hubiera hecho, y todo esto con una base libre de impuestos. Si el agente es en verdad bueno y entiende los principios bancarios, va a animar al asegurado a pagar los \$275 mensuales, porque ese dinero “extra” va a ir a su póliza para incrementar el capital que va a poder ser utilizado para prestarlo a otras instituciones.

Si el asegurado se opone diciendo, “Es mi propio dinero y no voy a pagar ningún interés” — o tal vez, “Sólo voy a pagar 2.9% como lo vi en los comerciales de televisión” — entonces el agente debe de recordarle el ejemplo del supermercado que vimos al principio del libro y explicárselo *una vez más*. Si con eso no entiende, entonces el agente necesita visitar el ejemplo del fracaso bancario de First National Bank en Midland, Texas. Si aun con eso no entiende, el agente necesita resignar a trabajar con él porque no tiene capacidad para entender, y/o ¡es un ladrón! Ningunas de estas características son deseables cuando tratamos con un asociado de negocios.

Tú ahora has tenido una explicación de todos los principios esenciales “bancarios” a través del uso del Seguro de Vida con pago de dividendo, pero para

entender las cualidades infinitas de Concepto Infinito Bancario, se requerirá de una vista más profunda. En el ejemplo anterior del financiamiento automotriz, la *capitalización* necesita ser un poco más que sólo 4 años. Muchos profesores de negocios universitarios estiman que las corporaciones esperan al *menos 7 años* para empezar a ver una utilidad en una nueva inversión. Esta es una subestimación en ciertas empresas. Así que, por qué no capitalizar cada póliza comprada por al menos 7 años, hasta llegar al punto donde los dividendos pagarán todos los pagos o primas en la póliza. (Esto se explicará en detalle más adelante en el libro.) ¿Tendrás un buen supermercado si fueras el único cliente. Necesitas construirlo hasta llegar al punto donde vas a poder satisfacer las necesidades *de otros* para así prosperar. El mismo principio aplica en un banco.

Además, no estoy describiendo una sola póliza de seguro de vida. Esto debe ser un *sistema de pólizas*. ¿No han notado que cuando el supermercado se vuelve exitoso, entonces necesitan establecer otra tienda en otro lugar? ¿No han notado que los bancos tienen sucursales? ¿Debe de haber alguna razón ante dicho comportamiento! Entonces ¿por qué no expandir tu propio potencial al comprar todo el seguro de vida en ti mismo que las compañías puedan darte? ¿Y luego en *todas* las personas en las cuales tú tengas algún interés por asegurar? Hasta el día de hoy, ¿acaso no *todo tu ingreso pasa* por los libros de alguna institución bancaria? ¿Acaso no los bancos prestan lo que los clientes depositan? Todo lo que están haciendo es capitalizar (el capital social) para hacerlo seguro hacia los clientes el hecho de depositar su dinero y luego prestar lo que se haya quedado en el depósito. Si no prestaran dinero, quebrarían. Tomaría a una persona promedio *al menos 20 a 25 años* para construir un sistema bancario a través del seguro de vida para acomodar todas sus necesidades financieras — sus coches, casa, etc. Pero una vez que ese sistema es establecido, puede pasar de una generación a la otra si es que se les puede enseñar la forma como el sistema funciona y si es que puede vencer el instinto de “ir por la puerta de atrás del supermercado” — o en una palabra que es más descriptiva — *robar*.