

# La educación en finanzas personales

Cómo planificar e invertir las finanzas personales es una nebulosa tanto para un empresario de primera línea como para un ciudadano común. Aprender a hacerlo y postularse objetivos concretos de inversión y de ahorro puede disipar la ansiedad que nos genera pensar en el futuro



## Por Gabriel Noussan

Director del Área de Dirección Financiera del IAE  
gnoussan@iae.edu.ar

**E**n los frecuentes almuerzos que compartimos con directivos participantes en los diferentes programas del IAE, es muy habitual que alguno de ellos me consulte acerca de inversiones, y no sobre las de tipo corporativo, sino sobre inversiones personales.

Lo notable es que, si bien al cabo de un rato de charla muchos se muestran muy interesados en el tema, suelen ser sólo dos o tres los comensales que participan activamente del diálogo y comentan su situación, consultan por alguna alternativa concreta, destacan sus logros y fracasos, etc. El resto sólo escucha, muy interesado por cierto, pero con una actitud un tanto distante.

Al principio, pensaba que se debía a que no oían bien porque estaban alejados, o a que eran introvertidos; incluso llegué a pensar que era porque no querían conversar de sus inversiones en público.

Pero, con el tiempo, fui percibiendo que el grupo de "los que no hablaban" tenía algo en común: una expresión distante pero triste, como de cierta desazón.

Estaba muy intrigado, hasta que el año pasado uno de los "poco conversadores" me pidió unos minutos y luego, en privado, me confesó que su situación era muy vulnerable en términos financieros, ya que, aunque con su familia tenían una muy buena posición porque él ganaba muy bien, sus ahorros eran escasos, su alto nivel de vida le impedía ahorrar y, además, se preguntaba si realmente en la Argentina convenía hacerlo, luego de haber sufrido diferentes embates sobre sus ahorros en el pasado.

Posteriormente, profundicé el tema con más directivos y tomé conciencia de que esta situación era similar a la de muchos. Quedó, entonces, al descubierto la urgente necesidad de hacer algo desde el punto de vista educativo en el campo de las finanzas personales. Pensé en diseñar una actividad que fuera, por un lado, un llamado de atención para que la gente se diera cuenta de la importancia del tema y, al mismo tiempo, una

oportunidad para que los participantes hicieran un autodiagnóstico de su propia situación. Se me ocurrió, también, que sería una excelente oportunidad para hacer un relevamiento de los intereses y necesidades de este público en temas de finanzas personales.

## Estados Unidos, la antítesis

La primera actividad que realizamos fue un "globo de ensayo" para ver si realmente existía una masa crítica interesada. La convocatoria superó todas las expectativas.

Aunque en el aula había lugar para sólo 70 personas, se anotaron casi 400, pero sólo pudieron participar 100; eso sí, no tan cómodamente sentadas. Las sucesivas actividades realizadas tanto en la Argentina como en el exterior tuvieron resultados similares.

En todas estas actividades se realizaron encuestas anónimas que nos permitieron hacer un diagnóstico preliminar. Los números confirmaron las sospechas previas: muchos directivos no dedican tiempo a sus finanzas personales, la mayoría carece de formación sobre el tema y, en consecuencia, no tienen una rutina de análisis presupuestario, planificación de gastos, ahorros e inversiones.





En el transcurso de algunas de estas actividades, también se hizo evidente que, aunque estábamos ante un grupo de directivos de empresas de primera línea, la mayoría manifestaba no tener una planificación que le permitiera hacer algún pronóstico acerca de cómo sería su calidad de vida cuando estuviera jubilada. Y muchos confesaban que esto, en cierta forma, los inquietaba.

Este panorama contrasta mucho con lo que se ve en la sociedad estadounidense, en donde el tema del retiro es algo que se planifica con mucha anticipación, y las finanzas personales forman parte de la rutina de las personas. ¿En cuántas series de TV filmadas en la Argentina hemos visto niños

de menos de 10 años vendiendo jugos de fruta en las calles de su barrio? Evidentemente, el tema de las finanzas personales en los Estados Unidos está entre las actividades y preocupaciones desde muy temprano. Podría decirse que forma parte del ADN cultural de esa sociedad.

Allí, de hecho, en los principales congresos sobre inversiones puede verse a miles de asistentes interesados en el tema "personal finance". Además de académicos, suele haber muchísimos inversores, profesionales del sector, empresarios, asesores y prestadores de servicios de diversa índole. En las conferencias, el público no es sólo gente interesada; son personas formadas, cuyas preguntas demuestran conocimiento, interés por la innovación y búsqueda de mejora.

Es sorprendente ver a tanta gente común tan interiorizada en aspectos a veces muy técnicos. En las salas de exhibición del material bibliográfico que existen en estos eventos, encontré la explicación: se trata de exposiciones realmente impresionantes. Hay una enorme cantidad de libros, la mayoría, de texto. Me refiero a verdaderos manuales, no a libros del tipo de los de autoayuda, muy comunes en lo financiero. Son libros que se usan en cursos de finanzas personales en el High School o en el College. ¡Sí, se enseña Finanzas Personales en las escuelas y en las universidades!

#### **Una asignatura pendiente**

Cuando tomé conciencia de estas grandes diferencias comencé

a preguntarme si la carencia de atención en las finanzas personales de los directivos de nuestro país tendría que ver con su falta de formación previa en el tema. ¿Cuánto puede influir en un adolescente el tener un curso de finanzas personales? ¿La educación financiera juvenil que se observa en los Estados Unidos será de alguna manera la causa del tamaño y del vigor de su mercado de capitales, y de la abundancia de vehículos de inversión y de financiación que existen allá? ¿Será esta una de las raíces culturales que han llevado a Nueva York a ser la plaza financiera más importante del mundo?

Surgen muchas preguntas más, pero hay dos que, puntualmente, podrían generar reflexiones interesantes en nuestro medio:

**1-** ¿No tendremos nosotros que tratar de formar a nuestros hijos también en estos temas desde muy temprano?

**2-** ¿No tendrían las empresas que tratar de educar a su personal en temas de finanzas personales para evitarles ansiedades en el presente y agobios en el futuro?

En relación con la primera pregunta, no tengo dudas de que la respuesta es afirmativa.

Si formáramos a nuestros jóvenes desde el colegio/universidad en temas de finanzas personales, les daríamos, por un lado, la advertencia temprana de lo importante que es la planificación personal y familiar en temas financieros y, por otro lado, obtendrían las herramientas necesarias para que, desde el comienzo, tomar decisiones debidamente analizadas y encuadradas dentro de un plan.

Con respecto al segundo interrogante, si bien no soy un experto en Recursos Humanos, desde mi área de especialidad me animaría a sostener, también, una respuesta afirmativa. De todos modos, para no ofender a mis colegas del área de Comportamiento Humano, me gustaría proponerles una reflexión en conjunto para ver si estoy en lo cierto.

Es sabido que, cada vez más, en las empresas hay una necesidad de recursos humanos altamente calificados.

Los especialistas en este campo hablan de la alta rotación que hoy existe en sectores en los cuales escasean directivos con ciertas capacidades; del "robo de talentos" que muchas veces se transforma en un traspaso de información competitiva; del fenómeno que se observa de crecimiento jerárquico por "rebote" de una empresa a otra, y de la necesidad de que la empresa se involucre más con sus recursos humanos para generar vínculos duraderos. Los aspectos de fidelidad y las necesidades de retención del talento directivo se configuran, entonces, como pilares fundamentales para sostener ventajas competitivas cada vez más disputadas.

A veces, me llaman la atención los programas que tienen ciertas empresas para fomentar el bienestar y la fidelidad de su personal. El problema, seguramente, es mi condición de profesor de una materia dura como Finanzas. Pero, por cierto, de vez en cuando me resulta difícil comprender algunos aspectos de tipo cualitativo. Por ejemplo, confieso que no llego a ver con mucha claridad la conexión entre la creación de valor económico y la existencia de programas de gimnasia, de salones de tipo lúdico o de sesiones de masajes relajantes durante el trabajo. Estoy seguro de que la conexión existe, pero yo no me doy cuenta.

Sin embargo, se me ocurre que ayudar a un empleado, de la posición jerárquica que sea, a planificar mejor su futuro financiero personal y familiar, lo ayudaría mucho a concretar planes específicos, que aún no sabe que debería tener y que le ahorrarían muchas angustias futuras. Mi sentido común me hace pensar que una persona con ansiedades e incertidumbres que lo inquieten será un trabajador que rendirá menos que aquel que no las tiene. Qué decir, entonces, de lo incierto que es el futuro financiero para muchos directivos, especialmente en nuestro país. Y ni pensar en lo angustiante que puede ser que el tiempo pase y, al cabo de un período determinado, el ejecutivo se dé cuenta de que nunca se ha detenido a planificar y mucho menos a pensar en estos temas. Estas ideas se vieron confirmadas de alguna manera cuando hace poco recibí un pedido de una empresa de primera línea que pretendía armar un programa de dos días sobre finanzas personales para sus directivos.

#### **Una misión: mejorar la calidad de vida**

Pero, ¡atención!, que no nos estamos refiriendo solamente a tratar de tener un futuro de riqueza. Las finanzas personales no tienen como objetivo principal hacer más ricas a las personas sólo por la riqueza en sí. El verdadero fin es la mejora de la calidad de vida. Hay muchas investigaciones recientes que demuestran que esa frase tantas veces escuchada: "el dinero no hace la felicidad", podría ser verdad. Por el contrario, el tener claro los objetivos personales y familiares, y su vinculación con el dinero, le da un sentido, un propósito a nuestra vida y lo pone en el contexto de nuestra realidad financiera, lo cual no es poco.

Cuando hablamos de finanzas personales, nos estamos refiriendo a una planificación financiera familiar basada en valores, en prioridades. El que comienza a pensar en estos asuntos debe, primero de todo, entender qué pretende como familia, cómo es su estilo de vida, cuáles son sus intereses en términos de formación personal, de vida familiar, de consumo, de solidaridad, de esparcimiento, etc. (\*)

La definición de estos aspectos que involucran principios y valores guiarán al interesado en la confección de un plan financiero familiar coherente, que lo ayudará a mejorar su calidad de vida presente y futura.

Aunque tratar de tener todo planificado y controlado sería imposible e insensato, un intento razonable de entender en qué situación estamos y en qué situación nos gustaría estar en el futuro nos permitirá generar un bosquejo de un plan que nos podría llevar de un lugar a otro. Si no tenemos un rumbo fijo, tenemos que estar preparados para que cualquier destino al que finalmente arribemos nos resulte satisfactorio. Lo que sí podemos dar por cierto, porque varios estudios lo sostienen, es que quien planifica sus finanzas personales, ahorra, y el que ahorra, invierte; esto puede ser una gran diferencia para la época del retiro.

Finalmente, para los directivos es importante recordar una frase que dijo una vez el célebre Warren Buffett: "Por ser directivo soy un buen inversor, y por ser un buen inversor soy mejor directivo".

#### **Referencia**

(\*) Sobre estos aspectos, hay unos cuantos párrafos en la nota "Finanzas Personales", publicada en el número de diciembre de 2006, en la revista de Antiguos Alumnos.