

Como conservar la riqueza

Difícil es crear un capital, pero no menos difícil es conservarlo y aumentarlo. El hecho es que hay muchos hombres que han tenido la habilidad de crear-se una fortuna y la han perdido luego, por ser malos financieros. Porque una cosa es saber trabajar y otra muy distinta es saber especular. A veces el que se enriquece fabricando y vendiendo artículos de ferretería se arruina adquiriendo acciones de unas minas de hierro.

Otras veces se acierta a dirigir un negocio mientras marcha bien; pero se fracasa en cuanto llegan las malas épocas que inevitablemente siguen a las buenas.

No es lo mismo crear un capital que conservarlo y aumentarlo. Esto último exige poseer ciertos conocimientos y un buen sentido de orden financiero. Un publicista inglés de extraordinarios méritos, Herbert N. Casson ha publicado sobre este asunto un admirable libro, del cual ofrecemos a continuación un extracto, cuya atenta lectura nunca recomendaremos bastante a nuestros laboriosos e inteligentes lectores.

1.—COMPRAD SOLO LO QUE CONOZCAIS BIEN

Recientes investigaciones atestiguan que de cada cien hombres, solamente cuatro hacen ahorros y saben conservar su dinero. La mayor parte de ellos hacen dinero pero lo pierden.

Por regla general los hombres de negocios hacen ahorros a los cincuenta años de edad, pero pierden el dinero después de los cincuenta años.

¿Por que? Porque han aprendido el arte de negocios, que es el arte de hacer dinero, pero no el arte de las finanzas, que es el arte de conservarlo.

Probablemente todos los hombres de negocios que leen estas líneas han sufrido alguna vez en su vida una gran pérdida por no haber observado este primer mandamiento de los especuladores: "Comprad sólo lo que conozcáis".

Es un hecho, curioso el que casi todos los hombres de negocios compran deshechos cuando empiezan a invertir su dinero. Invariablemente adquieren participaciones en negocios que no conocen ni pizca.

El hombre que comienza a trabajar en el mundo de las finanzas desea obtener grandes beneficios. Deseña el 6 o el 7 por ciento. Necesita el 15. Ha oído hablar de beneficio del 20%.

Necesita una cosa perfecta. Por lo tanto, como la perfección nunca puede tenerse en casa, invierte su dinero en fincas que están a 1000 kilómetros de distancia.

En una palabra todos los aficionados financieros son, por regla general, perseguidores de quimeras. Hasta el tendero más práctico suele invertir los primeros 1000 pesos que ahorra en especulaciones sin valor, descritas en impresos editados por soñadores o pícaros, tales como bosques inexplorados del Africa o compañías dedicadas a negocios turbios en América del Sur o en las Baleares.

Casi todos los hombres de negocios de más de cincuenta años tienen en su poder un pequeño paquete de acciones de sociedades absurdas. Los tienen atados con un trozo de cuerda, y la única cosa de valor real que hay en el paquete es la cuerda.

En cuestiones financieras nunca se debe creer lo

que se oye. Se debe adoptar el principio filosófico de Descartes: "El principio de la sabiduría es el saber dudar".

Un consejo no pasa de la categoría de una opinión. A menudo es una mentira preconcebida. De cada diez veces, en nueve, los consejos para comprar vienen de los vendedores y los consejos para vender de los compradores.

Conviene no olvidarlo.

2.—NO OS DEJEIS ENGAÑAR POR PROSPECTOS.

Por lo que hace a los folletos, circulares y prospectos, no son mucho mejores que los consejos verbales... Existen en las ciudades muchos inteligentes malarbaristas de las palabras capaces de redactar un prospecto en elogio de un coche de ruedas, que lo eleva a la categoría de un automóvil de marca.

Los folletos y las circulares son casi siempre tan verídicos en sus asertos, como las aventuras de Robinson Crusoe. Se basan generalmente en una misma realidad y sobre ella leantan un maravilloso edificio imaginativo.

3.—INVERTID VUESTRO DINERO EN LO VUESTRO.

Comprad sólo lo que conozcáis. Si sois tenderos de ultramarinos colocad vuestro dinero en acciones de la mejor compañía que venda vuestros artículos. Si sois ferroviarios, en obligaciones de la empresa más sabiamente regida.

Si sois constructores, comprad tierras. Si sois viajantes, comprad acciones navieras. Si ejercéis una profesión liberal y no sabéis nada sobre industrias o sobre comercio, comprad títulos de la Deuda Pública.

En todo caso, siempre que podáis, invertid vuestro dinero en negocios que os sean algo familiares. Invertido en vuestra propia ciudad. Comprad lo que podáis ver.

Los campos lejanos parecen verdes, pero no están la mitad "de verdes" que vuestra mentalidad si invertís vuestro dinero en ellos.

4.—ANTE TODO, COMPRAD VUESTRA CASA

Ante todo, comprad la casa en que vivís. Después, comprad la contigua. La experiencia que obtenéis como casero, os curará pronto de la idea de perseguir quimeras.

Si no existe una finca cercana a la vuestra en que podáis invertir vuestro dinero, comprad participaciones en los negocios de aquellas casas reputadas con las que hayáis estado en relaciones, por lo menos, durante treinta años.

El negocio que ha repartido dividendos durante 30 años, puede calificarse de bueno, salvo contingencias imprevistas.

Peró invertid siempre el dinero en un asunto que conozcáis. El negocio que conocéis es aquél en que menos riesgos corréis de engañaros.

5.—BUSCAD SIEMPRE LA GANANCIA.

Muchas veces habéis oído decir a un hombre: "Me pesa no haber vendido tal cosa cuando tuve ocasión de hacerlo". Probablemente, también, casi todos habréis pronunciado la frase anterior.

Pocas personas prudentes vendieron mucho en los años de 1918, y 1919. Las muchísimas que no lo fueron, compraron cuanto pudieron.

Todo el mundo suele comprar cuando los precios están caros. Aunque tengan existencias de géneros, siguen comprando porque los demás compran.

Muchas gentes que podían haber vendido sus bienes en 1918 y 1919, los conservaron, negándose a venderlos. Si hubiesen sido cuerdos, habrían vendido todos los títulos de propiedad que poseían. En 1922 los habrían vuelto a adquirir por la mitad de su valor de 1918 y 1919.

Es mucho mejor el obtener pequeños beneficios rápidamente, que el obtener un eventual beneficio, aunque sea mayor, a largo plazo. Las palabras "eventual" o "probable" son de un valor muy problemático en la corta vida humana, ya que el término medio de nuestra existencia no excede a la cifra de 40 años.

La vida es corta. El futuro es incierto. Conviene, pues, no desaprovechar las ocasiones que se nos presenten.

Recuperad vuestro dinero aumentándolo, aunque sea en pequeña proporción, cuanto antes podáis. Las ganancias por mínimas que sean, agregadas a lo que ya poseéis incrementan vuestro caudal. "Obtened siempre una ganancia, aunque sea pequeña".

6.—VUESTRO DINERO ESTA SIEMPRE EN PELIGRO.

En cuanto un hombre tiene dinero, muy pocas gentes le dicen la verdad. No es este un hecho real y corriente?

En cuanto se sabe que es rico, todas las personas, tanto las decentes como las que no lo son, hacen cuanto pueden para que deje de serlo, por medios lícitos o ilícitos.

El dinero de todos los hombre de negocios que se enriquecen, está en peligro y, por regla general, es más difícil conservar el dinero que ganarlo. Por consiguiente: ¡tened cuidado! No compréis más que lo que conozcáis.

7.—CONSULTAD A LOS TECNICOS.

En la selva de las finanzas no existen guías ni senderos. Todo el mundo camina a tientas, en la mayoría de los casos.

Pero existen algunas pocas personas, que se han pasado toda su vida en la selva, y por ello conocen sus vericuetos y sus peligros.

De todas esas personas, las que merecen más confianza son los banqueros. Sus consejos pueden evitaros muchas pérdidas.

Ellos pueden deciros que debéis hacer para obtener un interés del 12% a vuestro capital; pero también pueden deciros cuando debéis contentaros con un 6%.

Los banqueros pueden indicaros la manera de duplicar vuestro dinero; pero también os pueden recomendar el procedimiento para conservar seguro el que poseéis.

Pueden señalaros el sendero que conduce a la Montaña Dorada, aunque ellos saben que de vez en cuando algunos hombres por suerte o por méritos, suelen encontrarlo por sí propios, y se hacen fabulosamente ricos.

Un banquero casi siempre aconseja sin apasionamiento, y por tal razón, es el mejor consejero que puede tener en sus comienzos todo aquel que desee invertir su dinero en negocios seguros.

Suele ocurrir que, andando el tiempo, adquiera el

negociante tal experiencia que pueda prescindir del consejo de su banquero, pero no es lo corriente.

En la época actual, sobre todo, yo me atrevo a recomendar a los hombre de negocios que confíen seriamente en su banquero.

8.—COMPRAD DE LOS PESIMISTAS. VENDED A LOS OPTIMISTAS.

La mayor parte de las gentes son optimistas cuando los negocios están en auge y pesimistas cuando en baja. Es natural que sean así; es la posición más fácil y más cómoda.

Pero el hombre que hace dinero es el que es pesimista en las épocas de auge y optimista en las épocas de depresión.

"Comprad siempre a los pesimistas".

"Vended siempre a los optimistas".

Las contadas personas que tienen el valor de hacer esto, se enriquecen y son dignas de poseer todo el dinero adquirido.

Son los "puntales" del mercado. Ellos impiden a las multitudes incoscientes que de precien y envilezcan las mercancías, que es lo que las multitudes suelen hacer.

9.— NA TENCAIS EL DINERO PARADO

El Capitalista más inteligente del mundo, es el vendedor de periódicos. "Obtiene un beneficio del 200% al día". ¿Cómo? Moviendo su dinero y su mercancía.

Sale a la calle por la mañana con un chelín. Compra 20 periódicos y los vende por un chelín y ocho peniques. Repite la operación dos veces al día. Al finalizar la jornada, tiene tres chelines. Ha vendido 60 periódicos y obtenido dos chelines de ganancia.

(Se concluirá)

'FILIPINAS'

Compañía de Seguros
"FILIPINAS BUILDING"
21 Plaza Moraga, Manila

Aceptamos Seguros de:

INCENDIOS
MOBILIARIO
MERCANCÍAS
VAPORES
AUTOMÓVILES

FIANZAS Y GARANTÍAS
PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS
SE ALQUILA LOCAL PARA OFICINAS

Diríjense a la:

Oficina Central Segundo piso

"FILIPINAS BUILDING"

Teléfonos 2-22-42

P. O. Box No. 745.

MANILA