

Deuda o Financiamiento,  
¿No es lo mismo? Manual de Corta Palos.



## Introducción

Hola aquí Alejandro Rios nuevamente, imagino que si estás leyendo esto es porque ya has visto mi video en donde explico la metodología P.R.O.A. la que se transforma en la manera ideal de enfrentar una inversión inmobiliaria. Pero déjame profundizar un poco en una de las barreras más importantes que impide que personas como tú y yo nos convirtamos en inversionistas inmobiliarios.

La primera vez que enfrenté la posibilidad de comprar una propiedad fue para inversión, y aún tengo presente el miedo que sentí al pensar en **“endeudarme”** con un crédito tan largo como lo es un crédito hipotecario. Hasta ese momento sólo había tenido deudas de corto plazo y por lo general buscaba pagarlas antes de que terminara el plazo total de crédito. Se podía decir que era algo adverso al riesgo y a las deudas.

Me generaba una sensación de amarre y falta de libertad el comprometerme con un crédito a 25 años, entendiendo que yo en ese entonces tenía menos de 30 años, por lo que para mí un crédito a 25 años era como toda una vida. Gracias a Dios tenía un familiar cercano el que fue mi mentor y me impulsó a realizar esa inversión dándome su apoyo y directrices, de hecho uno de sus consejos fue el de tomar el crédito al plazo más largo que me dieran, que en ese momento eran 25 años, actualmente puedes conseguir crédito hasta 30 años.

Claramente no entendía las diferencias entre deuda y financiamiento y en ese momento tampoco lo supe, a pesar de estar trabajando en un banco, en el área de empresas, e incluso a pesar de ser titulado de Ingeniería Civil Industrial.

Fue años después que al leer un libro llamado “Padre Rico Padre Pobre”, que encontré el concepto de la mala deuda y la buena deuda, y pude relacionarlo con deuda y financiamiento.

**En otras palabras tú te “endeudas” cuando adquieres un préstamo para cualquier cosa que NO te genera ingresos**, ese es el caso de los créditos que solicitas para comprar un auto, un viaje, pagar las vacaciones, los regalos de navidad, un televisor, etc..., en otras palabras, es una mala deuda porque la pagas tú, en buen chileno decimos que “te endeudaste” o “te encalillaste”. **En cambio el “financiamiento” es cuando solicitas un crédito para algo que SI te genera ingresos suficientes para pagar la cuota de ese crédito**, sino es así, sigue siendo endeudamiento. Al “financiamiento” lo relacionamos con una buena deuda, ya que normalmente la paga un tercero. Es por esto que el plazo del crédito se vuelve especialmente importante ya que mientras más largo es el plazo del crédito se logra el objetivo de que el dividendo sea cubierto por los futuros arriendos.

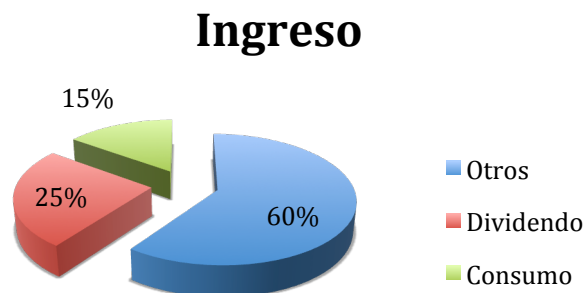
De aquí es que nace el concepto que yo denomino el de **“La deuda como activo”**. Siempre se ha dicho en contabilidad que un activo es lo que tienes y un pasivo es lo que debes. Ciñéndonos a estos conceptos y entendiendo que pertenecemos a un mundo moderno, en donde el acceso al crédito lo es todo, se hace imprescindible comprender que uno de tus activos primordiales en el mundo de las inversiones inmobiliarias, es tu **capacidad de crédito**. Es por esto, que

saber utilizar tu capacidad de crédito será la piedra angular para alcanzar tus objetivos, sobre todo si piensas en tener más de una propiedad para renta.

**Pero vamos a lo que venimos, ¿qué es lo que debes saber para enfrentar un crédito hipotecario?.**

0.- **Lo primero es entender cómo te evalúa un banco o cualquier institución financiera en general**,... y te estarás preguntando, ¿cómo cualquier institución financiera?, ¿son los bancos los únicos que dan créditos hipotecarios?. La respuesta es “NO”, existen varios tipos de instituciones que dan créditos de este tipo, una son los bancos, pero también están las mutuarías, las cajas de compensación y los leasing. Si bien, cada una de ellas tiene algunos criterios diferentes todos confluyen en algunos de manera uniforme.

El primero de estos criterios es que las instituciones financieras te medirán principalmente por tus **“ingresos disponibles”**, en otras palabras, cuanto del dinero que ganas está disponible para pagar una deuda, en este caso el dividendo. Imagina que tu ingreso líquido mensual es como una torta, sólo 25%, es decir,  $\frac{1}{4}$  de éste podrá ser utilizado con ese fin. Ahora si tú ya tienes otro dividendo el que estás pagando este se restará a ese 25%. Supongamos que tienes un ingreso líquido de \$1.500.000, eso implica que  $\frac{1}{4}$  de eso son \$375.000 ( $\$1.500.000 \times 25\%$ ), los que estarían disponible para el pago de un dividendo, pero si ya pagas un dividendo de \$200.000 en realidad sólo te queda un disponible de \$175.000. ( $\$375.000 - \$200.000$ ).



Como segundo punto las instituciones financieras consideran que la suma de las cuotas de tus distintos créditos (consumo, tarjetas de crédito y dividendos) no puede superar el 40% de tu ingreso líquido. Entonces siguiendo con el ejemplo anterior en donde tenías un ingreso de \$1.500.000 líquido pero ahora adicionalmente consideramos que te compraste un auto, y para eso usaste un crédito en donde pagas una cuota de \$300.000 mensual, esta representa el 20% ( $\$300.000/\$1.500.000 \times 100$ ), de ese ingreso, es decir  $\frac{1}{5}$  de tus ingresos. Por lo tanto en ese caso como las instituciones sólo te permiten tener un máximo de un 40% ( $\$1.500.000 \times 40\% = \$600.000$ ), en total, ahora tu disponible para el pago de dividendos será sólo de \$300.000 ya que sólo quedará el 20% por ocupar ( $\$600.000 - \$300.000 = \$300.000$ ).

Volviendo a la historia de mi primera inversión, cuando tome la decisión de realizar la inversión tenía un crédito de consumo vigente el que representaba el 20% de mi ingreso, por lo que me limitaba a poder acceder a la totalidad del crédito

hipotecario que necesitaba, ya que el dividendo requerido para esa inversión representaba el 25%. La solución estuvo en que el crédito hipotecario no se ejecutara sino hasta que la propiedad estuviera lista para ser entregada y como yo estaba invirtiendo en verde, es decir, en un proyecto que estaba en construcción, tenía plazo suficiente para resolver el crédito de consumo el cual terminaba antes de la entrega del departamento.

**¿Qué fue lo que aprendí de este proceso? , ahora lo resumo en 6 grandes temas que ahora transformo en una guía o manual de corta palos para ti**

1.- Lo primero es revisar tu situación de **ingresos y deudas**, ver cuánto representa las cuotas de tus créditos respecto a tu ingreso líquido, recuerda que los dividendos sumados, si es que tienes uno o más de uno, no pueden superar el 25% y que la suma de todas las cuotas de tus créditos, incluidos los dividendos no pueden superar el 40%. Una buena forma de hacer esto, es realizar lo que se llama un **estado de situación** el que puedes solicitar en tu banco.

La clave es preparar tu situación para que puedas ser sujeto de crédito (en otras palabras calificar de acuerdo a los criterios que revisará la institución financiera).

2.- **Comportamiento de pago.** Otra cosa importantísima a revisar previo a solicitar un crédito hipotecario, o una pre aprobación, **es solicitar tu DICOM, y verificar que no exista ninguna morosidad vigente o “yayitas”**, ya que al menos deberán pasar 6 meses desde que la hayas solucionado para estar en condiciones de afrontar la solicitud. Las instituciones financieras son especialmente sensibles a esto ya que este tipo de informes muestran tu nivel de compromiso y responsabilidad en el pago de tus préstamos.

3.- **Antigüedad y continuidad laboral.**

Otra de las cosas que debes tener en cuenta en es que al momento de solicitar el crédito **deberás tener al menos 1 año de antigüedad laboral y tener un contrato indefinido** , es decir, que no tenga fecha de término. Te estarás preguntado, pero, **¿si me cambio de pega?**, bueno en ese caso no hay problema siempre y cuando no hayan lagunas entre un trabajo y otro, en otras palabras, **tener continuidad laboral**, de no ser así deberá ser revisado en el caso a caso.



pero, **¿si me cambio de pega?**, bueno en ese caso no hay problema siempre y cuando no hayan lagunas entre un trabajo y otro, en otras palabras, **tener continuidad laboral**, de no ser así deberá ser revisado en el caso a caso.

**Para quienes son profesionales independientes o bien empresarios, deberán al menos tener 2 años de historia como independiente**

**demostrables** con la Declaración de Impuestos Anual (DAI), y en su caso particular **se les castigará sus ingresos en un 30%** promedio. De tener retiros de sus sociedades estos deberán aparecer en su declaración de impuestos de lo contrario no calificarán, será como tener ingresos brujos, o bien llamados negros.

4.- **Plazos**, seguramente cuando piensas en un crédito hipotecario, lo primero que se viene a tu mente es ojalá que sea por el plazo más corto posible de manera de terminar pronto de pagarlo para que así la propiedad efectivamente sea mía y sacarme esa mochila de encima. Eso fue lo mismo que sentí cuando invertí por primera vez y si no hubiese sido por ese mentor que me asesoró probablemente hubiese tomado el crédito más corto. Pero él me hizo ver que lo importante era que el arriendo pudiese pagar el dividendo, eso hace la diferencia entre endeudarse o financiarse. Entonces, **¿cuál es el plazo ideal?. La respuesta es simple cualquiera que te permita que el arriendo pague el dividendo**, ahora para mí siempre será el más largo posible.

5.- **Tasas y seguros**, Si bien la tasa de un crédito hipotecario incide directamente en el monto del dividendo que pagarás, no es el total del dividendo final ya que los créditos hipotecarios tienen dos seguros asociados por ley que son: el seguro de incendio y el seguro de desgravamen, por eso si quieres comparar que te conviene entre dos instituciones financieras lo que **debes comprar es el dividendo final**



incluidos los seguros antes mencionados y fijarte que no te agreguen otro seguro que no sea obligatorio, **nunca compares tasa.**

**No siempre la tasa más barata será la que te convenga** ya que dependerá del objetivo que tengas a largo plazo para tus inversiones inmobiliarias. Cuando en [Asciende YA!](#) asesoramos a nuestros clientes lo

primero que hacemos es definir cuál será ese objetivo de largo plazo ya que en la aplicación de la metodología P.R.O.A., parte por buscar tu propósito y de esa manera se construye una estrategia para ese objetivo. Esto fue uno de los grandes aprendizajes que obtuve de quien fue mi mentor cuando tuve que elegir donde cursaría mi primer crédito. Lo hice en una mutuaría y no en un banco a pesar de que el dividendo era mayor que el del banco, porque mi objetivo a largo plazo era tener varias propiedades de inversión.

6.- **Periodo de Gracias**, No todas las instituciones lo otorgan pero es recomendable siempre solicitar el periodo más extenso que puedas idealmente unos 6 meses. Ya que esto te permitirá tener un periodo sin pagar dividendos mientras se arrienda la propiedad una vez que te la entreguen.

- 7.- **Asesoría y P.R.O.A.**, Para mí fue importantísimo el contar con un mentor, un Asesor quien me ayudó y me guío. Él me dio la confianza para superar mis miedos, miedos que por cierto eran infundados por mi falta de conocimiento y experiencia. **Gracias a sus consejos hoy cuento con un cartera de inversiones que jamás imaginé y las que me dan un ingreso importante todos los meses, trabaje o no.**

Su experiencia me motivó a comenzar un camino de la inversión, camino que hasta el día de hoy continúa y con grandes satisfacciones pero por sobre todo, hoy me permite devolver la mano ayudando a muchos a comenzar y consolidar sus propios caminos.

**Y es eso lo que hace Ascende YA! y la metodología P.R.O.A., ser tu Asesor** y Mentor desde la experiencia como inversionista dándote la posibilidad de tener esos atajos que te evitarán el tener costos de tiempo y dinero innecesarios, de abordar procesos burocráticos en donde no sabes que hacer o elegir.



## **Conclusión**

Entonces ¿qué vas hacer? ¿te endeudaras o te financiaras? Recuerda tal como te lo expliqué debes hacerte consciente de utilizar a la “Deuda como un Activo”.

En resumen para mí en el financiamiento hay tres etapas:

## **La preparación**

Para esto la recomendación es hacer estado de situación, aquí te dejo un link en donde si lo deseas lo puedes hacer en [www.ascindeya.cl/estadosituacion](http://www.ascindeya.cl/estadosituacion) . Recuerda solicitar tu DICOM, y verificar que no exista ninguna morosidad vigente o “yayitas. Que la antigüedad y continuidad laboral deberá ser de al menos 1 año y que tu contrato sea indefinido. Ah para los profesionales independientes será imprescindible tener 2 años de historia al menos como independiente y considerar que se les castigarán sus ingresos en un 30%.

## **La estrategia**

Aquí tenemos “los plazos” de los créditos en donde la máxima es que el arriendo pueda pagar el dividendo. “Las tasas y seguro”; siempre lo que debes comparar es el dividendo final, nunca compares tasa. Ten presente que “no siempre la tasa más

barata será la que te convenga” ya que la elección del financiamiento deberá responder a una estrategia que sea acorde a tu objetivo de largo plazo, la que es diferente si tu intención es tener 1 propiedad para renta que si tu objetivo es por ejemplo tener 10.

### **La gestión**

Por último esta concretar y materializar el crédito hipotecario para lo cual deberás definir con la institución que trabajarás llenar los formularios solicitados, adjuntar la información que ya describí anteriormente y luego negociar las condiciones. Todo lo anterior se refleja posteriormente en la escritura la que deberás revisar de manera que refleje exactamente lo negociado.

**Es por esta razón que fundé [Asciende YA!](#) y desarrollé la metodología P.R.O.A., la que se enfoca en ayudarte entender cuál es ese objetivo acorde a tu realidad y construir una estrategia de financiamiento para ese objetivo. Metodología que he aplicado en mis propias inversiones las que hoy me dan un ingreso importante todos los meses trabaje o no.**

¿Qué harás al respecto? Hazte Asesorar por Inversionistas

Y como decía mi mentor “Lo perfecto es enemigo de lo bueno”



Alejandro Rios Ch.  
Fundador & Director Comercial  
Asciende YA!