

## Las 6 Claves del Ahorro, tus platas subterráneas.



## 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 la inversión inmobiliaria. Ahora bien, vamos a profundizar un poco en una de las barreras más importantes que impide que personas como tú y yo nos convirtamos en inversionistas inmobiliarios.

Lo primero en que pensamos al momento de querer invertir en una propiedad para renta es en el pie, y nos preguntamos, ¿cómo obtendré esa cantidad? .Es en ese momento que la mayoría de las personas se desiste de la idea y hasta ahí llega la inversión.

Bueno déjame contarte una historia, corrían los años 2000 y estaba comenzando el desarrollo del centro de Santiago bajo lo que se conoció como la renovación urbana. Era un sistema de subsidio a la demanda que le otorgaba 200UF a quien quisiera comprar una propiedad siempre y cuando no hubiese sido propietario antes. Ese no era el único requisito ya que también había que tener una libreta de ahorro para la vivienda y como mínimo completar un ahorro de 50UF dentro de un año para poder postular a dicho subsidio.

En aquella época un familiar cercano me dijo, este subsidio es ideal para comenzar a invertir y es tu oportunidad. Entonces yo pensé pero ¿cómo voy a sacar esas 50UF si recién estoy trabajando y además acabo de tomar la decisión de vivir solo?. Apenas me alcanza para llegar a final de mes.

Bueno lo primero que hice fue hacer un presupuesto e identificar claramente mis gastos y guau!!... comencé a descubrir mis “**platas subterráneas**”. Mientras hacia mi presupuesto iban apareciendo gastos que yo sabía que hacia pero no me daba cuenta cuanto gastaba al mes en ellos. Al verlos ahí escritos y sumados como un total por mes me dije aquí está la clave; entonces empecé a decidir qué cosas iba a dejar de hacer. Por ejemplo en mi caso particular me di cuenta que gastaba cerca de 30 mil pesos de esa época (2UF de hoy) en distintos tipos de snack (bebidas, chocolates, galletas, etc...) .Así todo me faltaban 2UF más por mes para poder ahorrar las 50UF dentro del año. Otra decisión fue cambiarme a un gimnasio más barato y con eso conseguí 1UF más. Por último reduje mis gastos en entretenimientos de donde obtuve otra UF y con eso llegué a las 4 UF mensuales que necesitaba para alcanzar las 50UF en 12 meses.

1.- **Presupuesto**, la primera y real razón por la que las personas no ahorran es por falta de conciencia en que gastan sus ingresos y recursos. Por lo tanto lo primero es **“construir un presupuesto”**. La recomendación es al menos reconstruir los gastos de los últimos 3 meses de manera de poder entender cuál es el gasto promedio en cada ítem. **De hecho en “Asciende YA!” una de las**



**partes importantes en la aplicación de la metodología P.R.O.A. es la de los “recursos” y la confección de un presupuesto se vuelve en una pieza fundamental para entender dónde están esas platas subterráneas que a simple vista no ves.**

Para la confección de presupuestos existen variadas opciones y aplicaciones. Lo relevante es que la que elijas te debe funcionar a ti, y debes poder llevarla mes a mes para entender que sucede y de qué manera puedes tomar el control de tus gastos.

**¿Qué harás al respecto? ¿Qué esperas para confeccionar tu presupuesto y descubrir tus platas subterráneas?**

2.- **“Cuida las monedas ya que los millones se cuidan solos”**, esto dicen los grandes inversionistas, en otras palabras, es porque por lo general en lo pequeños gastos se suman cantidades importantes. Por ejemplo, para las personas que tienen el hábito de tomar un café todos los días gastan un promedio de entre 40 a 60 mil pesos mensuales sólo en este ítem, lo que se traduce en más de 600 mil pesos al año. Otro ejemplo es la gente que fuma la que gasta en promedio \$1.200.000 pesos al año, lo que podría significar unas vacaciones, por ejemplo y si lo llevamos al mundo inmobiliario puede ser hasta 1/3 del Pie de un departamento.

**La idea es que descubras cuales ítem de tu presupuesto son posibles disminuir o bien eliminar, tu desafío será hacerte consiente en como utilizas tu dinero!**. Luego la recomendación es que al menos encuentres como ahorrar mensualmente de un 5% a un 10% de tus ingresos. Para darte un dato, las personas ricas en promedio ahorran entre 20% y 25% de sus ingresos mensuales y no es que lo necesiten sino que saben que es lo que les permite seguir enriqueciéndose.

3.- **Puente Financiero**, Para mí existe un concepto que aprendí hace algunos años y el que es muy relevante, yo lo llamo **“ El Puente Financiero ”**, en otras palabras, tú eres un puente entre la persona u organización que te paga a ti, y las personas u organizaciones las cuales tú les pagas. **Sólo lo que te queda, lo que retienes, “es tuyo”, ...el resto nunca fue tuyo!.**, un ejemplo puede ser el banco al cual le pagas el dividendo de tu casa o la cuota de un crédito de consumo, ya que ese dividendo o cuota que tú le pagas por ese crédito en el fondo nunca fue parte de tu ingreso, ya que tú solo fuiste un puente entre quien te pago a ti y el banco.



De esta misma forma si revisas tu presupuesto mensual, te darás cuenta que gran parte tu ingreso no es tuyo, ya que la mayor parte de ese ingreso esta destinado a pagarle a alguien , menos a ti, es decir, tú eres un puente financiero entre quien te paga a ti y a quien tú le pagas. De hecho en lo único que NO eres un puente financiero es lo que retienes, (ahorros e inversiones), dentro de estos puedes considerar lo que vaya para

tus ahorros o al pago de inversiones como lo es el pago del pie de una propiedad para inversión.

- 4.- **Simplificar**, es otro concepto útil al momento de enfrentar la necesidad de generar fuentes de ahorro. Esto no es otra cosa que identificar que, de las cosas que hago, las puedo hacer más baratas, o dicho de otra forma **“Hacer lo mismo por menos”**. En el fondo muchas veces pagamos por un servicio u otra cosa simplemente por una cuestión de status o recompensa mal entendida. Por ejemplo en la historia que les conté yo reemplacé el gimnasio por uno más barato. En el fondo el beneficio para mí era el mismo y el costo menor, y la verdad es que estaba en el gimnasio más caro sólo por una cuestión de status. Esto también se da en servicios como televisión por cable, membresías a revistas, diarios y aplicaciones en nuestros teléfonos, en donde pagamos por un servicio que no utilizamos realmente.

Aquí la base está en **“El Significado”** que le estás dando a lo que consumes, en el porqué lo haces.

La mayoría de las veces es por premiarse, por tener un beneficio presente sin sopesar cual es el costo futuro. Uno de los hábitos más importantes de



quienes construyen logros y riqueza es el de ser capaz de postergar el beneficio presente en pro de un futuro mejor, **“Se enfocan en ahorrar para invertir”**, **no para consumir. El significado de ese ahorro es colocar ese dinero a trabajar por ellos y eso es lo que los pone en acción.**

- 5.- Otro gran aprendizaje que me dejó la historia de mi primera inversión fue lo que los yankees llaman **“Baby Steps”**. Muchas veces al hacer los ejercicios que les mostré anteriormente, encontramos espacios de ahorro que no son importantes en apariencia, ya que quizás tú puedas pensar que un ahorro mensual de 30 o 50 mil pesos no es gran cantidad para lograr o mejorar tu capacidad de ahorro.

Lo primero es que, una cantidad es poco o mucho, dependiendo de la realidad de cada persona. Segundo, esa cantidad medida mensualmente puede parecer poco pero al medirla en un año es bastante superior y comienza a hacer la diferencia.

Las personas exitosas entienden que **un pequeño cambio en el presente les entregará un gran cambio en el futuro**, existe un frase típica que dice “*Roma no se hizo en un día*”, me imagino que la has escuchado. O visto de otro modo, ¿qué pasaría si yo te preguntara *si eres capaz de comerte una vaca?*, probablemente tu respuesta sería “imposible!!” pero y si “*se hace de a poco*”; claro que podrás, esto no es más que otra forma de decir que un objetivo se construye y no se alcanza en un solo paso.

Una de mis aficiones es navegar y toda persona entiende que si una embarcación cambia en tan sólo 1º grado el rumbo, llegará a un destino completamente diferente. Es por esta razón que el desafío para ti será tomar acción y comenzar.

Déjame agregar, que esa primera inversión de la historia de la cual te hablé al comienzo, fue posible gracias a esos ahorros que provinieron de mis “platas subterráneas” y que hoy está completamente pagada y me deja libre más de \$250.000 pesos mensuales desde el 2013. A mi modo de ver la situación, haberme privado durante un año de algunas cosas suntuarias me ha devuelto con creces el esfuerzo, pero más importante fue el aprendizaje que me entregó.

6.-**Asesoría**, para mi el más grande de los aprendizajes fue el de haber tenido este Mentor o **Asesor** como quieras llamarle.

Si tú quieres correr una maratón o un triatlón no le preguntas como hacerlo a tu mecánico del auto, ni tampoco a tu mamá quien nunca ha hecho deporte, sino que buscas a quien ya haya realizado alguna de estas pruebas y que idealmente haya tenido éxito en hacerlas. Esto es muy relevante ya que esa persona, ese mentor sabe al menos que es posible, segundo el ya recorrió el camino por lo que no tendrás jugar a la prueba y error acelerando tu curva de aprendizaje y mejorando tu posibilidad de éxito.



**Para mí la existencia de este mentor fue fundamental ya que su consejo y guía permitieron que mi proceso fuera exitoso. Su experiencia me motivo a comenzar un camino de la inversión, camino que hasta el día de hoy continua 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 [Asciende 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.

## **Conclusiones**

Entonces ¿Qué podemos hacer si los ahorros que tenemos son insuficientes o simplemente no los tenemos?. La base de cualquier posible fuente de ahorro viene de tener claridad de al tres cosas:

1.- Hacer un “presupuesto” que me permita “tomar conciencia” y tener claridad en que gasto mis ingresos y así descubrir mis “platas subterráneas”. Estas pueden ser membresías que no utilizo, gastos en snack diarios, suscripciones, entretenimiento, etc. Aquí la clave está en “el foco”, en enfocarme en ahorrar para invertir y no para gastar.

2.- “Simplificar” que en otras palabras es “hacer lo mismo con menos”, buscar de qué manera podemos obtener un mismo beneficio por un costo menor, aquí la clave está en “el significado” que le damos a ese gasto que nos es otra cosa que ver el vaso medio lleno y o medio vacío, ver lo que logramos al simplificar, en vez de lo que perdemos.

3.-Entender que tú eres un “puente financiero” entre quien te paga a ti y a quien tú le pagas por sus servicios o productos. Por lo tanto sólo lo que retienes para ahorro y/o inversión es tuyo, lo demás nunca lo fue !.

**Finalmente tener un Asesor hace la diferencia, pero no cualquiera sino uno que haya recorrido el camino y sea inversionista inmobiliario, que te hable desde esa vereda. Te permitirá lograr alcanzar tu objetivo ahorrando tiempo y dinero.**

**¿Que dejas de ganar?** Saca la cuenta, si no comienzas ahora ¿qué significa? Supongamos que puedes ahorrar unos \$100.000 de tus platas subterráneas y otros \$100.000 del hecho de simplificar tus gastos. Eso son \$2.400.00 en un año y \$4.800.000 en dos años. ¿Qué pasaría si yo te dijera que con esa cantidad tú podrías invertir en un departamento que te entregara entre \$40.000 a \$50.000 mensual sin que hagas nada y que más aún, que esa inversión puede valorizarse por efectos de la plusvalía cerca de \$250.000 mensuales? . Es decir que por el hecho de ahorrar tan solo 2 años podrías estar recibiendo cerca de \$300.000 mensuales por 30 o 40 años sin hacer nada mas. En un año son \$3.600.000, en 10 son 36 millones y en 30 son

108 millones. **¿Cuánto tiempo vas a esperar para comenzar?, ¿Con quién te vas asesorar, con un vendedor o un inversionista?**

Es eso específicamente lo que hacemos en Ascende YA! , entender tu realidad para aplicar todos estos principios y así ayudarte a lograr tus objetivos.

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



Alejandro Rios Ch.  
Fundador & Director Comercial  
Ascende YA!