

“Con cero plata creé un patrimonio de más de 15.000 UF”, cuenta Felipe Armijo

Inversionista sin ahorros: ingeniero comercial es dueño de seis departamentos

Muchos de sus colegas ocupan las herramientas que les da su carrera para sacarle trote al dinero.

BANYELIZ MUÑOZ

La pandemia hizo que Felipe Armijo (34), ingeniero comercial de la Universidad Andrés Bello, aprovechara su tiempo de ocio leyendo libros vinculados al mundo de los negocios. Siempre le gustó este tema; de hecho, en Viña del Mar había creado una plataforma similar a Airbnb, enfocada en arriendos vacacionales. Pero no prosperó, dice, por la competencia del gigante de los alquileres de corta estancia.

Luego trabajó como gerente de negocios en una compañía de tecnología, fue growthmanager de una firma de electromovilidad y ahora ocupa un cargo público en el sector de San José de Maipo. Pero en el fondo, confiesa, siempre quiso vincularse a las inversiones: durante el encierro leyó “Padre Rico y Padre Pobre”, libro de Robert Kiyosaki y Sharon Lechter que lo convenció a seguir el camino de generar dinero sin tenerlo aún.

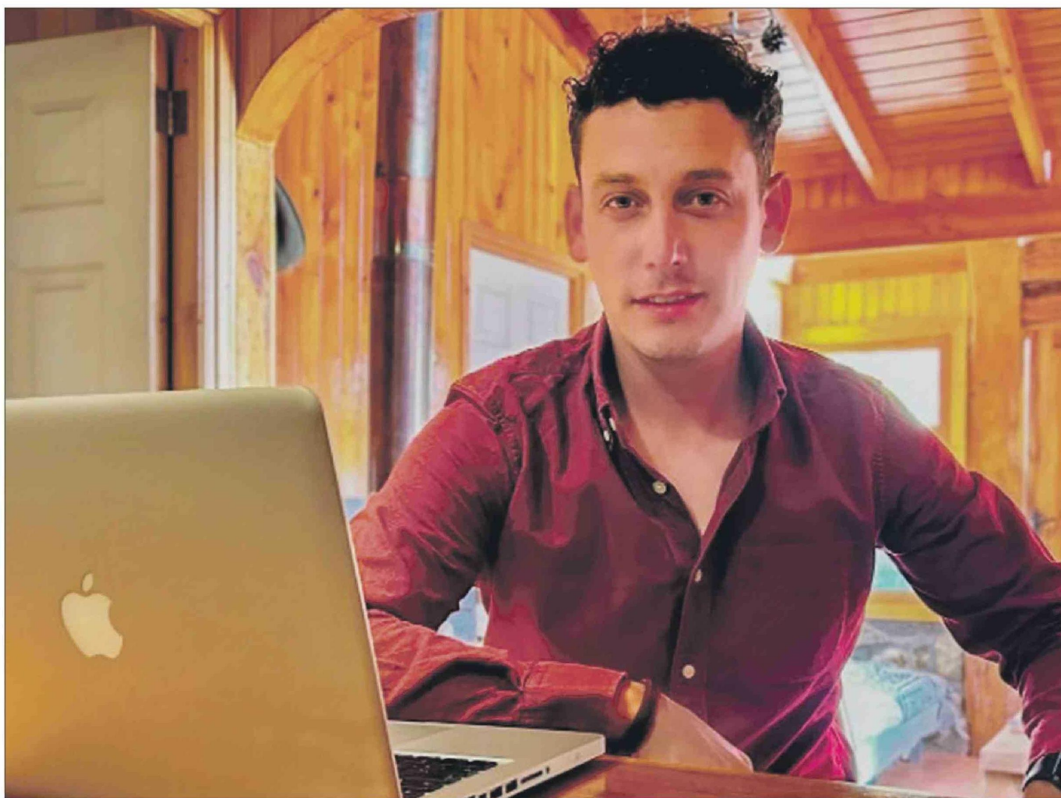
“Empecé a informarme sobre el tema de la inversión de propiedades, no pensando en convertirme en inversionista, sino más bien para comprar una primera vivienda. Mi mamá en ese entonces pagaba un arriendo: pensaba ‘entre que tire la plata arrendando y esté pagándole el departamento a otra persona, mejor me lo pague a mí’, para que por último el negocio quedara en la familia”, reconoce.

En ese camino conoció más sobre el mercado inmobiliario y sus oportunidades. “Me di cuenta de que haciendo competir a los bancos podía comprarme varios departamentos a la vez, ya que calificaba en todos. Ocupé estos hacks financieros (trucos) de obtener multicréditos en simultáneo”, recuerda.

En octubre de 2022 se compró su primer departamento (Costa de Montemar, Concón) con sus propios ahorros y otros tres (dos en San Miguel y uno en Santiago Centro) los adquirió de manera simultánea a través de diversos incentivos de las inmobiliarias. “Tenía el 20% de pie como cualquier mortal para el primer departamento, pero no para los otros. Como los bancos me daban un financiamiento al 90%, solo tenía que poner un 10% que no tenía”.

¿Cómo lo hizo?

“Las inmobiliarias estaban con un bono pie de 15%. Eso me ayudó a tener



El ingeniero comercial Felipe Armijo obtuvo varios créditos hipotecarios simultáneos en 2022.

Un mundo de ingenieros

El ingeniero comercial Francisco Calderón, gerente general de Brokers Digitales, cuenta que muchos ingenieros vinculados ocupan las múltiples herramientas financieras y estratégicas con las que egresan para invertir. “En todas las carreras de ingeniería, especialmente los ramos de finanzas, enseñan cómo hacer comparativas, las métricas que hay que mirar y cómo se hace una evaluación de proyectos para entender sus retornos y rentabilidades. Son múltiples variables que generalmente se enseña muy bien a evaluarlas correctamente desde el punto de vista financiero, de la factibilidad y de los riesgos”, aclara.

¿Qué tipos de ingenieros se ven en este mundo?

“Hay ingenieros civiles, industriales y comerciales. Sus carreras les permiten evaluar un proyecto en toda su concepción, desde lo financiero, lo constructivo, lo productivo y el retorno de la inversión”.

financiada la totalidad de los departamentos”.

Otra estrategia que ocupó en el camino fue recuperar el IVA por la compra como inversionista, que era del 15% por cada propiedad. Dicho beneficio lo alcanzó a tomar antes de que se impusieran restricciones en la materia. “Con ese IVA seguía invirtiendo, por eso también metí la plata a un fondo de inversión que tiene terrenos en el sur”.

También utilizó los meses de gracia

que otorgaban los bancos para pagar. “Mientras arrendaba la unidad, iba haciendo un colchoncito mientras llegaba la hora de pagar el dividendo. Con ese colchón, iba pagando la cuenta de la tarjeta por concepto de amoblado. Una vez que pagué eso, venían los dividendos, pero después esos ya se pagaban solos”.

Este año adquirió otros dos inmuebles utilizando los mismos mecanismos. Uno está en Macul, al lado de la

UC; el otro se sitúa en Santiago Centro (Metro Matta). “El ticket promedio de mis departamentos es de 4.000 UF: van desde las 3.800 a las 4.500 UF. Con cero plata creé un patrimonio de más de 15.000 UF a favor mío”, admite orgullosamente.

¿No le dio miedo?

“Aún tengo miedo (ríe). Pero son riesgos controlados. Como estudié el tema, sabía que era buen negocio. Por eso recomiendo estudiar, porque la mayoría de la gente se queda en el miedo y no se atreve. Siempre fui acompañado de gente importante en el camino: brokers y contadores. En eso nunca escatimé en gastos”.

¿De qué manera lo ayudó la carrera?

“La universidad nos inculcó el bichito de ser nuestros propios jefes. Tenía un ramo de contabilidad que me ayudó mucho para conocer sobre los beneficios tributarios. Nos decían que teníamos que ser muy ordenados con el Fisco. También hice un intercambio en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y ahí vi muchos temas de economía gerencial. Vimos temas de tasas, inflación y cómo los más ricos se hacían ricos en base a la inversión inmobiliaria”.