



Lección 7

Haciendo Compras Importantes

Versículo de Memoria: Lucas 14:28

“Supongamos que alguno de ustedes quiere construir una torre. ¿Acaso no se sienta primero a calcular el costo, para ver si tiene suficiente dinero para terminarla?”

Cada persona que realiza decisiones financieras personales es un consumidor. Independientemente de nuestra edad, ingresos o situación familiar, todos usamos los bienes y servicios. Decisiones diarias de compra implican un equilibrio entre los gastos actuales y ahorrar para el futuro. Mientras algunas personas pueden comprar por recreación y otros sólo cuando sea necesario, ambos utilizan técnicas para sacar el máximo partido de su dinero. Las decisiones sabias de compra contribuyen a nuestra satisfacción personal actual y a nuestra seguridad financiera a largo plazo.

En términos muy sencillos, la única manera que podemos tener seguridad financiera a largo plazo es no gastar todos nuestros ingresos actuales. Gastos excesivos conducen a la utilización abusiva de crédito y dificultades financieras. Un plan financiero que incluye unas buenas estrategias de compra nos permite vivir dentro de nuestros medios y prepararnos para el futuro. Todas las compras mayores requieren de una estrategia que busca calidad y economía en la misma transacción. Esta estrategia es con frecuencia pasada por alto o al margen cuando se practica la compra por impulso. Para evitar esta trampa, siga

la práctica de discutir con el cónyuge cualquier compra de más de \$100.00. (Esto ha funcionado para nosotros y puede salvarlo de hacer muchas compras innecesarias, incluso compras tontas.)

En este capítulo revisaremos los factores considerados y recomendados por planificadores financieros y compradores prácticos, junto con lecciones que hemos aprendido a través de los años al tomar tales decisiones.

Decisiones de transporte

La posesión de un automóvil y su funcionamiento es uno de los gastos mayores en el presupuesto. La mayoría de las personas gastan más de sus ingresos en el transporte que en cualquier otro tema, excepto la vivienda y la alimentación. Para muchos hogares, los gastos en un automóvil también exceden la cantidad gastada en alimentos cuando incluimos los seguros, honorarios de licencia, y los impuestos de circulación. Además, existen los costos de gasolina, aceite, mantenimiento y reparación. Durante un

período de cincuenta años, puede esperar gastar más de \$200,000 en los gastos del automóvil, más de siete veces el importe que una persona promedio gasta en educación.

Con el costo de los automóviles hoy en día, sin duda es una buena idea comprar sabiamente. En esta sección nos ocuparemos de la compra del vehículo y/o arrendamiento para el mejor beneficio de su presupuesto. Recuerde, usted quiere calidad y economía en la misma transacción.

¿Nuevos o usados?

Es nuestra convicción de que, en determinadas circunstancias, es mejor comprar nuevos que usados. Las razones son simples. No se trata simplemente del olor de vehículo nuevo y el orgullo de la propiedad. En algunos casos, tiene buen sentido comercial. Cierta persona en un concesionario *Hummers* vendió un nuevo modelo por más de \$70,000. Sin embargo, en sólo un año, se venden como vehículos usados por unos \$35,000 -¡la mitad del precio en un año! Este es un buen ejemplo de la compra sólo para el olfato y el orgullo.

Por otra parte, con algunas habilidades y negociación se puede comprar un vehículo nuevo por menos que uno usado comparativamente equipado de 2-años, en el mismo lote del concesionario. Calcular el tiempo y la negociación son importantes cuando se compra un vehículo nuevo. En nuestra zona ahora mismo, la competencia para vender los vehículos nuevos tiene precios tan bajos (en términos relativos) que los distribuidores ganan muy poco sobre la venta de un vehículo nuevo. Ellos hacen su dinero de la venta de vehículos usados que se entregan como pago parcial y en los honorarios de servicio de mantenimiento y reparación que cobran a los que compran nuevos vehículos.

Los concesionarios deben vender determinados contingentes de vehículos cada mes y cada año con el fin de ser capaces de mantener su negocio y ordenar más vehículos al fabricante. Así pues, siempre al final del mes y en particular al final del año, ya están listos para descontar el precio de venta. En algunas zonas, durante la semana entre Navidad y el día de

Año Nuevo, los precios de los vehículos nuevos, incluidos los “modelos del año próximo,” se pueden vender entre \$5,000 a \$12,000 menos del precio normal. Los acuerdos son mejor durante esta semana porque la mayoría de las familias están pensando en los gastos de Navidad y la época de las fiestas con la familia en lugar de comprar un vehículo, por lo que las ventas de vehículos tienden a ser lenta. Es el momento de comprar para aprovechar este tipo de descuento. Deje que el distribuidor pague por los primeros dos años de depreciación. Esta es la razón principal que la gente compra un automóvil usado para ahorrarse los dos primeros años de depreciación.

Otro punto a considerar es cuando se compra un vehículo nuevo obtiene la plena garantía del fabricante con el vehículo y no sólo lo que queda, en el caso, de uno usado. Además, recuerde que cada vehículo es colocado para la venta por alguna razón. Podría ser una razón que no tiene nada que ver con la calidad del automóvil. Por ejemplo, podría estar en venta porque el dueño se ha muerto, se ha mudado al extranjero o está en necesidad de dinero. Sin embargo, un número significativo de los vehículos usados están a la venta porque el propietario está teniendo algunos problemas con el vehículo, o ha estado en un accidente (el propietario ya no tiene un lazo afectivo con él), o simplemente tiene demasiadas millas, etc. Si compra un automóvil usado, trate de determinar la razón por la que está a la venta.

Si le gusta el comercio de los vehículos a menudo, entonces la compra de vehículos de los últimos modelos usados es probablemente su mejor apuesta. Usted no paga tanto la depreciación. Si mantiene sus vehículos mucho tiempo – de 10 a 12 años o más –, entonces deberá programar el mejor momento de comprar un vehículo nuevo. Usted puede ser el que lo mantenga correctamente, conocerá su historia y tendrá derecho a la plena garantía del fabricante.

Comprar un automóvil usado

El promedio de autos usados en los Estados Unidos se vende alrededor de \$10,000. Los estadounidenses gastan más de \$100 mil millones al año para comprar más de veinte millones de los vehículos usados. Así que, incluso comprar

un automóvil usado debe ser hecho con la debida consideración del costo. Hay muchas fuentes utilizadas para la compra del vehículo. Los concesionarios de carros nuevos, también ofrecen vehículos usados. Su fuente de vehículos usados es por lo general los que han tomado en el comercio negociados por los vehículos nuevos. Concesionarios de vehículos nuevos en general dan una mejor garantía que otros porque los vendedores tienen departamentos de servicios y en general tienen menor kilometraje.

Concesionarios de vehículos usados obtienen sus vehículos de concesionarios de las subastas de vehículos y en general, ofrecen los vehículos con mayores kilometrajes. Tenga en cuenta que algunos comerciantes de autos usados obtienen los vehículos que han sido mal mantenidos.

También las personas – particulares – venden sus propios vehículos usados. En particular los vehículos pueden ser un buen negocio si han sido bien mantenidos. Ellos también pueden ser una pesadilla sin garantía. Unos vehículos anunciados en el periódico parecen estar en venta por el propietario cuando, en realidad, el vendedor ha comprado un vehículo a un distribuidor y está tratando de volver a venderlo con un beneficio. Algunos vendedores están tratando de vender un vehículo para un “amigo” y no tienen ni idea de la verdadera condición del vehículo. Siempre pregunte por el manual del propietario y el mantenimiento del vehículo y registros de las reparaciones.

La mayoría de los vehículos usados, incluso en los concesionarios de nuevos vehículos–, se vende “tal como está”, y el vendedor no asume ninguna responsabilidad por cualquier reparación necesaria, independientemente de las reclamaciones verbales del vendedor. Si una garantía se menciona, ¡se debe obtener por escrito!

La apariencia de un automóvil usado puede ser engañosa. Una latonería oxidada puede tener un motor en buen estado de mantenimiento por dentro; un limpio y brillante exterior puede ocultar importantes problemas mecánicos. Usted puede evitar sorpresas más tarde consiguiendo vehículos inspeccionados. Tenga unos capacitados mecánicos de confianza de su elección y verifique

el vehículo para estimar su estado actual y determinar el costo de las reparaciones necesarias.

Para saber si está o no “haciendo un buen negocio” en la compra de su vehículo, hay varios lugares que usted debe verificar antes de comprar el vehículo. Usted puede encontrar el precio de los vehículos similares en el periódico, en los lotes de vehículos, y en Internet en lugares como Los Precios de Autos Usados *Edmund*. Un número de factores influyen en el precio de un vehículo usado: su kilometraje, características, opciones, y el año.

El precio de compra real debe provenir de su cuenta de ahorros “transporte,” posiblemente complementado por su cuenta de cheques o de un préstamo de un banco o cooperativa de crédito. Usted probablemente tendrá mejores condiciones si organiza su propia financiación en lugar de utilizar lo que ofrece el concesionario.

Comprar un vehículo nuevo

Con factores presupuestarios en mente, la decisión de comprar un vehículo nuevo nunca debe ser a base de impulso o necesidad emocional. Debería basarse en sus necesidades de transporte y su disposición financiera. Como se señaló anteriormente, siempre es mejor ponerle “tiempo” a su compra, si es posible, en el momento cuando los concesionarios están ofreciendo sus mejores ofertas. Recolectando información sobre el tipo de vehículo que desea en fuentes, tales como Reporte al Consumidor y *Edmunds* le ayudará a seleccionar un modelo que requiera bajo mantenimiento, retenga un buen valor, y uno que obtiene buena economía de combustible.

Una vez que determine qué modelo de vehículo quiere comprar, puede echar un vistazo a las opciones disponibles para ese modelo en la Internet e incluso determinar una estimación del precio que puede llegar a pagar. Una fuente importante de información del precio del carro nuevo es el precio de etiqueta. Este está en forma impresa (en general, publicado en la ventana del lado del vehículo), con su precio sugerido. Esta información de la etiqueta presenta el precio base del vehículo así como los costos de los accesorios y otros artículos. El costo real del distribuidor, o de la factura de precio, es un importe inferior al precio de etiqueta. La diferencia entre el precio

de etiqueta del distribuidor y el costo es el rango disponible para la negociación.

En esta era de Internet con disponibilidad de información, usted puede encontrar información sobre el costo del distribuidor de varias fuentes. Los Precios de nuevos vehículos *Edmunds* y el Reporte del Consumidor son dos de las fuentes. Usted puede encontrar esa información en las bibliotecas y también librerías. Puede utilizar la información sobre el costo del distribuidor para negociar un acuerdo que es sólo un par de cientos de dólares por encima del costo. Recuerde que para evitar confusión en la determinación del precio real del vehículo que está siendo ofrecido por el distribuidor, no mencione que usted va a entregar su vehículo usado como parte de pago hasta que el costo del vehículo nuevo haya sido acordado. Luego, pídale al concesionario cuánto está dispuesto a pagar por su vehículo usado. Si el precio de oferta no es aceptable para usted, venda el vehículo usado por su cuenta.

Si usted no se siente cómodo negociando el precio de venta por usted mismo (es un tipo de desigual ámbito de negociación, ya que el vendedor de vehículos hace esto todos los días y tiene muchos trucos bajo la manga, mientras que usted hace esto una vez varios años), puede contratar los servicios de un agente de compra como el que ofrece la AAA (*American Automobile Association* – Asociación Automovilística Americana)

Pagando su próximo vehículo

Puesto que usted desea evitar la deuda, especialmente la deuda a largo plazo, la mejor manera de conseguir el dinero para la compra es tomarlo de su cuenta de ahorros – “transporte”. Si actualmente no tiene suficiente en esa parte de su presupuesto / plan de gastos, entonces usted va a necesitar pedir prestado el resto. Generalmente es ventaja tomar cualquier descuento que ofrece el concesionario de vehículo y hacer su propio financiamiento en vez de tomar las “bajas tasas de interés” y no obtener descuentos. En virtud de las circunstancias ideales, cuando el préstamo de su vehículo esté pagado, usted debe poner una cantidad igual al pago mensual en su cuenta de ahorros de transporte cada mes para que usted

pueda pagar en efectivo cuando sea momento de sustituir el vehículo.

Si usted compra un vehículo nuevo o usado, siempre es su ventaja a largo plazo para el servicio mantener su vehículo de acuerdo con el manual del propietario. Le servirá mejor y por más tiempo y también valdrá más cuando esté listo para venderlo. De hecho, Reportes al Consumidor ha encontrado que “Si mantiene el vehículo andando por 200,000 millas y 15 años, usted puede ahorrar tanto como lo que el vehículo costó originalmente. Comprando un vehículo confiable, realizando el mantenimiento programado y arreglando los problemas, el propietario se ahorrará muchos miles de dólares, en comparación con la compra y la financiación del mismo modelo cada cinco años. Ejemplo: El Honda Civic EX con transmisión automática podría ahorrar su dueño \$20,500 si se mantiene durante 15 años. Eso es alrededor de \$1,500 más que el actual precio de compra”. Estos son puntos importantes en la ayuda en su planificación financiera.

¿Qué acerca del arrendamiento de un vehículo?

Más de una cuarta parte del total de vehículos nuevos son arrendados. El arrendamiento es un acuerdo contractual con pagos mensuales por el uso de un vehículo durante un período de tiempo, generalmente tres, cuatro, o cinco años. Al final del plazo del arrendamiento, el vehículo normalmente se devuelve a la empresa que lo alquiló. La sabiduría convencional dice que el arrendamiento no es una buena opción para el consumidor típico, por las siguientes razones: a pesar de que usted pueda tener mucho dinero “invertido” en el vehículo durante el período del arrendamiento, usted no tiene la propiedad del vehículo, usted tiene que cumplir los requisitos similares a los de calificación de crédito, y, además, usted puede tener costos adicionales – por el kilometraje adicional (conducir el vehículo por más millas del que permite el contrato de arrendamiento), ciertas reparaciones, entregando el vehículo antes de la fecha, o incluso una mudanza a otro estado.

En general, el arrendamiento sólo tendría sentido en un uso comercial de un vehículo,

donde los gastos podría ser amortizadas en un gasto de negocio.

Decisión de la Vivienda

A diferencia de un automóvil, la vivienda (una casa) es una de las necesidades básicas del hombre. En general, es el mayor gasto en el presupuesto. Siguiendo buenos consejos en este ámbito puede significar la diferencia entre “perder la camisa” y “obtener una ganancia”. Las casas cuestan mucho. De hecho, en muchas áreas metropolitanas, los precios de la vivienda se han disparado de manera rápida que una gran parte de las familias no pueden permitirse el lujo de comprar una. Como regla general, la razón de altos costos, para las muchas casas se debe a que el crédito está disponible. Si no hubiera préstamos hipotecarios disponibles, ¿cuántas casas se venderían? ¡No lo estarían vendiendo actualmente a esos precios sino por mucho menos! Pero tenemos que vivir con las condiciones que nos enfrentamos.

Alquilar o comprar

Cerca del 35% de familias estadounidenses viven en unidades de alquiler. El apartamento es el tipo más común de viviendas de alquiler. Para aquellos que necesitan más espacio, alquilar una casa es también una opción-- aunque por lo general más costosos que un apartamento. Hay tres principales ventajas para el alquiler. Primero es la movilidad. Usted no tiene que pasar por la molestia de la venta de un casa cuando usted necesita mudarse, por lo tanto, el alquiler puede ser una buena opción si sólo va a vivir en un área durante un corto tiempo--un año o dos. La segunda ventaja de alquilar es que existen menos responsabilidades. El propietario se hace cargo del mantenimiento, los impuestos sobre la propiedad, y del seguro de emergencias. Por último, cuando se alquila, son más bajos los costos iniciales para entrar en la casa o apartamento. Por lo general, en lugar de un gran inicial y los costos de cierre que se asocian con la compra, el cliente simplemente tiene que pagar un mes de alquiler más un depósito de seguridad (por lo general también equivalente a un mes de alquiler).

Teniendo en cuenta estas consideraciones, el alquiler es probablemente la mejor opción para aquellos que están buscando vivienda temporal, que no quieren la responsabilidad de la propiedad de la vivienda, y que no tienen suficientes ahorros para hacer el pago de una casa.

Sin embargo, las desventajas de alquilar sugieren que el alquiler no es la mejor opción de vivienda a largo plazo. Los inquilinos no disfrutan de las ventajas financieras que los propietarios tienen. Los inquilinos no pueden tener deducciones fiscales para el interés de la hipoteca y los impuestos sobre la propiedad o el beneficio del valor que se acumula en sus hogares. Si usted alquila su entera carrera laboral y no tiene ahorros para comprar una casa para la jubilación, luego, durante este período de su vida debe seguir pagando el alquiler de la propiedad de otra persona. Los inquilinos también están sujetos a aumentos de alquiler durante el cual tienen poco control. Los inquilinos podrán ser restringidos en relación con la posesión de mascotas, la personalización de la propiedad, y los niveles aceptables de ruido.

Si usted decide comprar una casa, son varias las opciones. Una vivienda unifamiliar, una vivienda por varias unidades (por ejemplo, un dúplex o un grupo de casas), un condominio, la vivienda en cooperativa, una casa, una casa móvil, y las nuevas construcciones de viviendas son las opciones más comunes. Desde nuestra experiencia y conocimientos generales, una vivienda unifamiliar es probablemente la mejor opción con una casa móvil en el lugar más bajo de la lista. Como regla general, las viviendas móviles son problemáticas. Ellas pueden perder valor con el tiempo, pueden ser difíciles de vender en el futuro, pueden ser difíciles de financiar, y, la calidad de la construcción puede ser pobre.

Cuando se busca una casa para comprar, recordemos que nuestra casa se está construyendo en el cielo. Tendremos que dejar atrás todo algún día en el futuro y todo lo que hay en esta tierra será quemado: “*Pero el día del Señor vendrá como un ladrón. En aquel día los cielos desaparecerán con un estruendo espantoso, los elementos serán destruidos por el fuego, y la tierra, con todo lo que hay en ella, será quemada.*”

(2 Pedro 3:10). Usted puede no obtener todas las características que desea en su primera casa, pero asesores financieros sugieren que entre el mercado de vivienda mediante la compra de lo que pueda permitirse en este momento. A medida que se mueve en el mercado de la vivienda, su segunda o tercera casa puede incluir más de las características que desee. Hay mucho que podríamos decir sobre compra de vivienda, tales como la búsqueda de la casa, haber realizado una inspección, la negociación de los precios, etc. Sin embargo, nos centraremos en el limitado espacio en este capítulo en el pago total de la casa. Usted puede obtener ayuda de consejos de otros compradores de casa en el internet o en libros en la biblioteca.

Ahora está listo para comprar una casa cuando varios factores estén en su lugar: usted tiene todas las deudas, ya sea pagado o bajo control, usted tiene el 20% guardado para el pago inicial (con el fin de eliminar el seguro privado de la hipoteca), y usted tiene la capacidad de hacer los pagos mensuales incluyendo los impuestos y el seguro. Sería bueno tomar nota, en general, es recomendado que su pago mensual por la casa no debe ser más del 35% de sus ingresos brutos mensuales.

Pagando completamente su hipoteca

Debido a los precios muy inflados de la vivienda que la mayoría de potenciales compradores enfrentan, tienen muy pocas opciones, como obtener una hipoteca de la casa tradicional para bien quince o treinta años (en orden de calificar para el préstamo). Entonces, como se pueda, se debe acelerar el pago de la hipoteca pre pagando el capital. Hay varias maneras de hacerlo. Vamos a tratar de ilustrar cada una de estas para que sean fáciles de entender y seguir.

Evitando o eliminando el seguro hipotecario privado

Seguro hipotecario privado (PMI – *Private Mortgage Insurance*) no es su “póliza de seguro de vivienda” que cubre su hogar y su contenido. PMI es un seguro que protege a los prestamistas de la pérdida en caso de que no se pague la vivienda debido a su riesgo de préstamos hipotecarios que

superan el 80% del precio y valor de la vivienda en el mercado. PMI permite a los prestamistas a conceder préstamos a los posibles dueños de casa que tienen poco o ningún dinero en efectivo guardado para el pago inicial. (Se han hecho préstamos cuando el comprador no tiene ningún pago inicial o tan solo 5% o 10% para el pago inicial en efectivo). Prestatarios deben tener en cuenta que PMI es un seguro privado que pueden ser cancelados bajo ciertas circunstancias. Prestamistas de alto riesgo FHA (*Federal Housing Administration* – Administración de Vivienda Federal) están protegidos por MMI (seguro mutuo de la hipoteca – *Mutual Mortgage Insurance*), y esas pólizas sólo puede ser canceladas mediante el pago de la hipoteca!

La razón por la que desea evitar o eliminar PMI es que se trata de una prima mensual que el comprador paga que es aproximadamente equivalente a un 1% añadido a la tasa de interés hipotecario. Supongamos que su pago mensual de PMI es de \$100, entonces si usted evita o elimina ese pago entonces podría añadir \$100 al capital como parte de su pago mensual y así pagar su casa varios años antes. La parte del PMI de su pago mensual no es deducible de impuestos.

Cómo evitar el seguro hipotecario privado

La forma más sencilla de evitar seguro hipotecario privado es tener un 20% pago inicial. Y entonces nunca se convertirá en un problema de pago. El otro mejor camino no es agradable. Usted debe pagar o pre-pagar sobre 13 años del pago de la hipoteca (o el 20% de la hipoteca) para calificar para la cancelación de la PMI. Usted debe haber sido puntual en los pagos y obtenido un préstamo a partir del 29 de julio de 1999, para que su PMI se cancele automáticamente. Usted debe ser notificado del mismo. Una ley federal, la Ley de protección de casa (HPA – *Home Protection Act*), de 1998, requiere que los prestamistas hagan esto. Si su préstamo fue anterior a esta ley, debe solicitar a su prestamista, cancelar el PMI cuando llegue al punto del 20% de pago. Evitar o eliminar PMI de su pago de la hipoteca lo antes posible debe ser un objetivo financiero importante para su familia.

A continuación, puede utilizar el dinero que se gastó en este seguro para el prepago en su saldo principal.

Pagando la hipoteca de su casa temprano

Pagando por adelantado el capital de su hipoteca, puede pagar su casa años antes de lo que su plan de amortización demuestra. Lo primero que hay que notar: asegúrese de que cuando usted obtenga una hipoteca; que no haya penalidad de pagar por adelantado. Debe estar escrito en los documentos de cierre, no sólo la declaración verbal a un agente de cierre.

Algunas personas preguntan si conviene o no pagar la hipoteca de la casa. Consideran que van a perder la ventaja fiscal del pago de la hipoteca. Sin embargo, deben estar conscientes de que si se encuentra en el grupo del 25% de los impuestos,

por cada \$1,000 que usted paga en la hipoteca de la casa en interés, usted ahorra \$250 en impuestos. Esto significa, sencillamente que usted tiene que gastar un dólar para ahorrar un cuarto – ¡no es un buen negocio! Desde nuestra perspectiva, una familia prudente pagará su hipoteca para conseguir una posición más segura y estar dispuestos a pagar la educación universitaria y alcanzar metas de inversión.

En aras de la ilustración, haremos uso de una hipoteca de \$200,000 que es el 80% de una casa de \$250,000. Esto es aproximadamente el promedio de precios de las viviendas en los Estados Unidos el día de hoy. El calendario de pagos o plan de amortización impresa a continuación le ayudarán a comprender cómo pagar su hipoteca.

El cuadro muestra sólo los dos primeros años de un préstamo de treinta años. La constante está

Calendario de Amortización

Cantidad del préstamo (principal): \$200,000 % Tasa: 7.5 Años: 30 Pago mensual: \$1,398.43

1er Año	Cuota #	Cantidad de pago	Intereses	Capital	Balance del Capital
	1	1,398.43	1,250.00	148.43	199,851.57
	2	1,398.43	1,249.07	149.36	199,702.21
	3	1,398.43	1,248.14	150.29	199,551.92
	4	1,398.43	1,247.20	151.23	199,400.69
	5	1,398.43	1,246.25	152.18	199,248.51
	6	1,398.43	1,245.30	153.13	199,095.38
	7	1,398.43	1,244.35	154.08	198,941.30
	8	1,398.43	1,243.38	155.05	198,786.25
	9	1,398.43	1,242.41	156.02	198,630.23
	10	1,398.43	1,241.44	156.99	198,473.24
	11	1,398.43	1,240.46	157.97	198,315.27
	12	1,398.43	1,239.47	158.96	198,156.31
	TOTALES	16,781.16	14,937.48	1,843.67	

2do Año	Cuota #	Cantidad de pago	Intereses	Capital	Balance del Capital
	13	1,398.43	1,238.48	159.95	197,996.36
	14	1,398.43	1,237.48	160.95	197,835.41
	15	1,398.43	1,236.47	161.96	197,673.45
	16	1,398.43	1,235.46	162.97	197,510.48
	17	1,398.43	1,234.44	163.99	197,346.49
	18	1,398.43	1,233.42	165.01	197,181.48
	19	1,398.43	1,232.38	166.05	197,015.43
	20	1,398.43	1,231.35	167.08	196,848.35
	21	1,398.43	1,230.30	168.13	196,680.22
	22	1,398.43	1,229.25	169.18	196,511.04
	23	1,398.43	1,228.19	170.24	196,340.80
	24	1,398.43	1,227.13	171.30	196,169.50
	TOTALES	16,781.16	14,794.35	1,986.80	

en la columna Número 2 – el pago mensual de \$1,398.43.

Cada mes, usted debe hacer por lo menos un pago ordinario a fin de pagar los intereses sobre la parte no pagada o saldo de los últimos meses.

Ahora mire el calendario de amortización y observe lo siguiente: el calendario de pagos sólo incluye la base de pago de capital e intereses. No incluirá el importe que debe ser anulado en una cuenta de garantía apartada para cubrir sus impuestos a la propiedad, el seguro de la casa, y PMI, si el monto del préstamo es superior al 80% del valor o precio de venta de inicio. Estos gastos adicionales podrían agregar \$200 o más en su pago mensual. Sin embargo, para efectos de demostrar prepago de su hipoteca, nosotros sólo le mostramos el capital y los intereses.

Un mes después del préstamo de \$200,000, el primer pago de \$1,398.43 se debe pagar. De este pago la cantidad de \$1,250.00 se destinará al prestamista por concepto de intereses; sólo \$148.43 irá al “capital” para reducir el importe del préstamo. Vea la línea total del primer año. Después de pagar \$1,398.34 cada mes durante un año entero, usted ha gastado \$16,781.16 en el reembolso del préstamo. De esta cantidad, \$14,937.48 se ha ido al prestamista como interés (beneficios), y ¡ha reducido su préstamo por sólo \$1,843.67! Usted todavía debe \$198,156.31.

Ahora viene el gozo de cómo usted puede pagar por adelantado el capital y ahorrar miles en pagos de dólares en intereses que usted nunca tendrá que pagar. (Esto es aún más dramático y visual que el “Milagro” del interés compuesto de su cartera/portafolio de ahorros.) Vamos a ilustrar. Digamos que cuando hace su primer pago mensual usted tiene \$300 a partir de alguna fuente de ahorro, los ingresos, declaración de impuestos, regalo de cumpleaños, etc. Si se dispone a poner ese dinero a pagar su hipoteca, un resultado espectacular ocurriría. Mire el capital del número de pagos de la columna 2 y 3. Hay los importes \$149.36 y \$150.29. Súmelos y le dará el total de \$299.65. Usted puede tomar los \$300 de dinero discrecional y hacer los pagos números 2 y 3 al mismo tiempo que efectúa el pago número 1. (Cada vez que realiza un pago regular, usted puede hacer algunos otros pagos adicionales

como quiera con sólo pagar por adelantado el capital.)

Entonces, cuando usted hace su pago número 1, simplemente incluye en el pago un segundo cheque en el sobre por \$299.65 con una nota en la línea de memo del cheque que ésta cantidad adicional es para abonar el capital de su hipoteca, préstamo #_____. Al hacer esto, hay dos muy buenos resultados. Usted ha reducido la duración de su préstamo por dos meses, entonces su próximo pago será el número 4. Pero tan grande es el hecho de que ha ahorrado el interés de los pagos números 2 y 3-- que ¡nunca tendrá que pagar! Mediante este pago de \$299.65, usted ahorra \$2,497.21, la combinación de intereses para los pagos 2 y 3. ¡Se trata de un retorno de su inversión de 833%!

Vamos a ilustrarlo de otra manera. Supongamos que durante el mes de diciembre cuando se está preparando para hacer su duodécimo pago, también está pensando en poner \$2,000 en su Cuenta Individual de Retiro (IRA, por sus siglas en inglés). (Su IRA es actualmente del 8% de ingresos). Entonces usted piensa, “Me pregunto ¿qué pasaría si yo pongo estos \$2,000 en la hipoteca de mi casa?” Usted revisa su plan de amortización y nota que si usted fuera a hacer todos los pagos del próximo año (Números 13-24) en el momento oportuno, usted pagaría \$1,986.80 de su capital. Usted decide usar los \$2,000 que se iba a poner en el 8% del IRA y en su lugar usted lo pondrá en la hipoteca con el pago número 12 en el mes de diciembre. (En realidad usted debe pagar el importe exacto de \$1,986.80, de modo que usted siempre sabe dónde usted está en su programa de amortización).

¿Qué alcanzaría usted haciendo esto? Como usted puede ver fácilmente, usted haría todos los pagos del año número 2 (pagos números 13 -24) y usted se habrá ahorrado el año entero de interés de ¡\$14,794.35! Su próximo pago mensual ¡sería el número 25! Habrá una devolución en su inversión ¡del 745%!

Esto nos muestra que la hipoteca de su casa es su mejor inversión en términos de devolución. Mientras es verdad que el pagar por adelantado el capital es fácil y los beneficios son más dramáticos en los primeros años de la hipoteca,

el préstamo de \$200,000 al 7.5% no “hace el punto de equilibrio” donde el capital y el interés son los mismos hasta el año número 22 de los pagos. Entonces aún veintidós años dentro de la hipoteca, usted puede hacer dos pagos al mismo momento pagando el monto total del pago mensual y la mitad extra del monto por el segundo pago. La gente a menudo dice, “La tasa de interés en mi hipoteca es solo del 6%, y yo puedo obtener el 10% o más en el mercado de acciones. ¿Podría ser mejor invertir mi dinero extra en el mercado de acciones y pagar el préstamo de mi casa sobre la manera regular de treinta años? La respuesta para esta pregunta es que todo el dinero en el mercado de acciones está sujeto a pérdidas en una mala economía. Si su dinero extra es puesto en la casa, aumentará el valor total y lo acercará a estar totalmente libre de deudas. Además, ¿Dónde puede usted obtener entre 700% y 800% de retorno sin riesgo?

Su objetivo es llegar a estar libre de la deuda, incluyendo la hipoteca de su casa. Usted puede alcanzar esta meta planeando una estrategia de prepago y la bendición de Dios. Si usted llega a los años de pagar los gastos de la educación con su casa totalmente pagada, será una bendición. Adicionalmente, como nosotros veremos más tarde en el libro, el mayor gasto (alrededor de 35%) del plan de retiro de la mayoría de los retirados es el costo de la casa. Si su casa está totalmente paga, ¡usted podrá vivir los años del retiro con un 35% de descuento!

Finalmente, usted debe comprender que este plan de prepago sólo funcionará como es debido si usted no tiene ninguna penalidad de prepago asociado con su hipoteca y si fielmente le deja saber a su prestamista por escrito que el segundo cheque que esta incluyendo con su pago regular mensual es para abonar al capital de su préstamo. Todo el escrito que se necesita es una nota en la línea del memo de su cheque: “pago adicional para el capital del Préstamo # _____; o, simplemente puede escribir la cantidad que usted esta pagando por adelantado en la línea designada en el cupón del pago para “capital adicional”.

La hipoteca de quince años

Una hipoteca a treinta años es la más común en Norte América, también están disponibles las hipotecas a cuarenta años en determinadas circunstancias. Sin embargo, teniendo una hipoteca a quince años puede ser la ruta más prudente para aquellos que pueden permitírselo. Obviamente, una hipoteca a quince años se paga en la mitad del tiempo de treinta años y ahorra una cantidad importante de interés para el comprador. Además, la mayoría de hipotecas de quince años, le ofrecen un ahorro de 0.5% en la tasa de interés. Así pues, si la tasa fija actual de una hipoteca a 30 años es de 7.5%, probablemente puede obtener una tasa fija de 7.0% en una hipoteca a quince años.

Aquí hay una comparación entre una hipoteca a treinta y una a quince años sobre un préstamo de \$200,000:

	Treinta Años	Quince Años
Pago Mensual	\$1,398.43	\$1,797.66
Interés total pagado	\$303,434.45	\$123,578.80

Si usted puede pagar \$400 más en su pago de vivienda cada mes, usted puede pagar el préstamo en la mitad del tiempo y ahorrará \$179,855.65 en concepto de intereses ¡que nunca tendrá que pagar!

Como regla general, no recomendamos una hipoteca de tasa variable o una hipoteca de interés solamente. (Se tratarán las hipotecas inversas en la lección 9.)

Las hipotecas de alto riesgo-Prestatario ¡Tenga cuidado!

Sólo hace una generación, el promedio de familias no podía alcanzar el tipo de financiamiento que ha llegado a ser muy familiar hoy en día. La razón era estrictamente: porque una familia de clase media no podía pedir prestado mucho dinero. Tarjetas de crédito multiusos con elevados límites no existían para aquellas personas de vida promedia. No había hipotecas disponibles para el 125% del valor de la casa. Y no había ofertas en el correo para el segundo y tercer valor de equidad del préstamo.

Como resultado, las familias que querían pedir dinero prestado tenían solo un puñado de

opciones. En vez de correr a deudas anónimamente, un prestamista en perspectiva era forzado a reunirse con un banquero de aspecto severo cara a cara. Las familias eran solicitados que produjeran las pasadas planillas de los impuestos, los recibos de pago de sus salarios, referencias crediticias, y un presupuesto de proyección que mostrara cómo ellos planeaban pagar el dinero.

Luego en 1975 el Congreso aprobó la “Ley de Oportunidad de Equidad de Crédito”. Esta estipulaba, entre otras cosas, que los prestamistas ya no podían hacer caso omiso de los ingresos de la esposa al juzgar si una familia gana lo suficiente como para calificar para una hipoteca. Como resultado, las familias y los bancos habían iniciado el camino de contar los ingresos de Mamá como una parte esencial del presupuesto mensual. Esto permitió a las familias a optar por casas más caras y al mismo tiempo, empezó el espiral de alza de los precios de la vivienda.

Una generación atrás no era posible sobrecargar una hipoteca. Simplemente no era posible caer en esa tentación, ¡los prestamistas hipotecarios no lo permitían! Pero hoy el juego es distinto. Se ha convertido en rutina para los prestamistas emitir inmanejables hipotecas. El pago inicial—una vez un dispositivo crítico para detectar los prestatarios potenciales— prácticamente ha desaparecido por el egoísmo de los bancos al atraer más a las familias para su máquina creadora de intereses.

Según un estudio, las familias que hacen un pago de menos del 5% del precio de compra de su hogar son quince a veinte veces más factibles a fallar en los pagos que los que ponen el 20% o más como pago inicial.

Una familia con una hipoteca de alto riesgo (más del 80% del valor de la casa y una alta tasa de interés) pueden terminar pagando dos veces más por la vivienda que una familia que recibe la tasa del interés de mercado. Elizabeth Warren en su libro, *The Two-Income Trap*— La Trampa de Dos Ingresos, reportó en la pág. 134 el siguiente escenario sorprendente: “En 2001, cuando los préstamos hipotecarios estándar se encontraban en el rango de 6.5 %, *Citibank* tenía la tasa de hipoteca media (que incluye tanto hipotecas de alto riesgo y tradicionales hipotecas) en 15.6%. Para ponerlo en perspectiva, una familia compraba una casa de

\$175,000 con un préstamo de hipotecas de alto riesgo en 15.6 % pagaban un extra de \$420,000 durante los 30 años de vida de la hipoteca – es decir, por encima de los debidos pagos de la hipoteca principal. En cambio si la familia hubiera recibido una hipoteca tradicional, ellos fuesen capaces de poner a dos hijos en la universidad, comprar media docena de carros nuevos, y tendrían suficiente dinero apartado para un retiro confortable”.

Las familias que están buscando una hipoteca para comprar una casa deben estar en guardia en contra de inescrupulosos prestamistas. Muchas familias incautas fueron conducidas hacia una hipoteca con un sobreprecio por un prestamista o algún otro intermediario quien se representaba así mismo actuando por los mejores intereses del prestatario, pero quien en realidad está ganando grandes cuotas y comisiones de los prestamistas de hipotecas de alto riesgo.

Durante el desastre de las hipotecas de alto riesgo, los bancos fueron capturados otorgando deliberadamente hipotecas a familias que no podían pagarlas con el objetivo final de embargar esas casas. Esta práctica fue tan común que tuvo su propio nombre en la industria – “Prestar para Poseer”. Estos prestamistas habían encontrado que embargar la hipoteca podría ser más benéfico que simplemente recoger los pagos de la hipoteca cada mes. La propiedad podría ser revendida por encima del precio del préstamo. Así los prestamistas ganaban grandes cantidades de dinero en cuotas de cierre y embargos y altos pagos mensuales por algunos años, esperando que la familia fallara en los pagos y entonces, tomar la propiedad. El prestamista ganaba cualquier posible vía – altas ganancias si la familia lograba hacer todos los pagos pero más altas ganancias si la familia no los realizaba.

La única manera en que usted puede evitar ser una víctima de estos inescrupulosos prestamistas es aceptar el préstamo solo si usted puede obtener unas tasas de interés razonable.

Reflexiones durante el cierre al comprar una casa

El consejero financiero cristiano, Larry Burkett, declaró últimamente, “Es mi fuerte convicción

llegar a estar libre de deudas incluyendo la hipoteca de la casa, debería ser la primera meta de inversión para cualquier pareja joven (o persona). Cuando usted haya alcanzado esta meta, entonces, y solo entonces debería invertir en otras áreas” (*Investing for the Future* – [Invirtiendo para el futuro], pág. 142).

Elena de White dio un consejo similar, “*Si los Hnos. B. hubiesen manejado sus asuntos con economía y abnegación, ya habrían obtenido una casa propia y tendrían, además, recursos con que hacer frente a la adversidad*” (El Hogar Cristiano, pág. 360). Es interesante ver que el pago de una casa y tener un fondo de emergencia son de alta prioridad y objetivos razonables para aquellos que desean vivir con prudencia.

Ella además aconsejó, “*No debe perturbarnos el que nuestros vecinos construyan y amueblen sus casas de una manera que no estamos autorizados a seguir*” (pág. 349). Puede sorprender a algunos

darse cuenta de que hay familias que no están planificando ir al cielo. Por lo tanto, si quieren una mansión, la deben construir aquí.

Tomar sabias decisiones sobre las grandes compras será valioso para el largo alcance y los objetivos financieros le permitirán a usted y su familia evitar mucho del estrés que aflige a la mayoría de las familias. Mientras usted completa las hojas de trabajo para esta lección, hágalo de la manera que le llevará en el camino de conformidad con los mandamientos de Dios para que usted sea libre de deuda.

Tarea para ésta lección:

1. Memorice Lucas 14:28.
2. Complete las hojas de trabajo para esta lección.
3. Evalúe su situación en materia de vivienda y determine lo que, en todo caso, usted puede hacer ahora para ahorrar dinero y acelerar el proceso de pagos.



Haciendo compras importantes

Versículo de Memoria: Lucas 14:28

“Supongamos que alguno de ustedes quiere construir una torre. ¿Acaso no se sienta primero a calcular el costo, para ver si tiene suficiente dinero para terminarla?”

TIEMPO DE ORACIÓN:

Haga una lista de aquellos en su grupo que han solicitado oración para las necesidades especiales de esta semana y ore por ellos cada día. _____

Ore también solicitando la sabiduría de Dios y su bendición al desarrollar su plan financiero.

TIEMPO DE ESTUDIO:

Día Uno

El área de compras importantes es para muchas familias una de aquellas que hace o deshace las decisiones financieras y que impactan con éxito o angustias en nuestras vidas. Lamentablemente, muchos basan las decisiones de compra con más atención a sus deseos actuales que su seguro financiero a largo plazo. Esta lección le dará sugerencias prácticas que le permitirán adquirir los artículos con la confianza que usted necesita.

1. Contemple una decisión de compra que haya hecho en el pasado que en retrospectiva fue una mala decisión. ¿Por qué cree que estuvo mal? ¿Qué haría diferente usted si pudiera tomar la decisión otra vez?

2. Recuerde una buena experiencia de compra en su pasado. ¿Qué factores hicieron que ésta sea una buena decisión?

Nota: Recuerde que en estas lecciones, el punto es que usted aprenda la información que será valiosa en su planificación financiera. No es necesario compartir toda su información personal, como su balance y presupuesto con nadie, incluyendo el líder del grupo. Sin embargo, si usted se siente cómodo compartiendo la información que han señalado arriba en los puntos 1 y 2, eso podría ayudar a otros a no cometer el mismo error.

Día Dos

1. Con respecto a los vehículos y la necesidades de transporte, ¿Que ha aprendido en esta lección que pueda serle útil en su próxima compra de vehículos? _____

2. ¿Cuáles son las necesidades de transporte para su familia? (tamaño, remolques, cosas que se remolcan, transporte diario, vehículos motorizados deportivos, etc.) _____

3. ¿Necesita más de un vehículo? Explique por qué o por qué no. _____

4. ¿Qué tipo de vehículo(s) satisfacen sus necesidades de transporte? Haga varias listas. _____

Día Tres y Cuatro

Rellene la siguiente hoja de trabajo como un ejercicio para que lo ayude en su próxima compra. Sería prudente fotocopiar este formulario de manera que usted pueda llenar uno por cada vehículo que consideraría la posibilidad de comprar y, luego, comparar su investigación para hacer la mejor decisión.

Hoja de trabajo para la compra de un auto

Marca del vehículo y modelo (Toyota, Camry, Honda Accord, etc.) _____

Precio sugerido de venta del fabricante _____

Precio de factura del concesionario _____

Incentivos disponibles ahora (rebajas, descuentos, financiamiento, etc.) _____

Estimado de amortización por tres años _____

Historial de reparaciones de este modelo _____

Clasificación por Reporte al Consumidor _____

Clasificación de economía de combustible _____

Costo de los seguros para este modelo _____

Acceso a servicios en su área _____

Una vez que decida el vehículo que desea, usted estará listo para comparar el precio en varios concesionarios, si usted vive en un área metropolitana.

Día Cinco

Utilice el material referente a la vivienda--adquisición y alquiler--para responder a las siguientes preguntas.

1. ¿Cuáles son las ventajas de alquilar para las necesidades de vivienda? _____

2. ¿Cuáles son las desventajas de alquilar? _____

3. ¿Cuáles son las ventajas de ser dueño de su propia casa? _____

4. ¿Cuáles son las desventajas de ser propietario? _____

5. ¿Cuáles son las ventajas de poner al menos un 20% al pago en la compra de una casa con un préstamo? _____

6. ¿Quién es el principal beneficiario del Seguro Hipotecario Privado? _____

Día Seis

Leer la sección en la lección sobre pagar la hipoteca de su casa temprano para responder a estas preguntas.

Nota: Esta sección no está destinada a fomentar el endeudamiento a largo plazo en esta etapa en la historia de este mundo. Sino que más bien se incluye para ayudar a los que ya se encuentran en una situación de hipoteca o para aquellos que sienten motivados a hacer una compra de tal forma que se limite el período de endeudamiento.

1. ¿Qué es la penalidad de pre-pago? _____

2. ¿Es mejor pagar su hipoteca o mantenerse pagándola y así deducir los intereses de la hipoteca?

Explique su respuesta. _____

3. Si actualmente tiene una hipoteca de la casa, profundice su plan de amortización (Ordene un formulario de sus pagos a la compañía si usted no puede encontrarlo) y anote su actual capital, interés, y balance. Después de leer el material de prepago hipotecario en esta lección, y revisar su plan de amortización, ¿Qué podría hacer usted para acelerar su fecha para terminar de pagar la deuda?

4. ¿Por qué sería una mala idea construir una mansión en la tierra? (Véase 2 Pedro 3:10)
