

INGRESOS PASIVOS

¿SE PUEDE GANAR DINERO TRABAJANDO
POCO O, INCLUSO, SIN TRABAJAR?

PARECE IMPOSIBLE O FUERA DE LA LEY.

PERO ES TOTALMENTE FACTIBLE Y
COMPLETAMENTE LEGAL.



Ingresos pasivos

¿Se puede ganar dinero trabajando poco o, incluso, sin trabajar?

© 2020, ruvix.com

No se permite reproducir, copiar y/o transmitir, total o parcialmente, parte alguna de esta obra sin el consentimiento escrito del propietario del copyright.

Índice

Ganar dinero sin trabajar	7
Características de los ingresos pasivos	9
El cuadrante del flujo del dinero y su relación con los ingresos pasivos.....	11
Tipos de ingresos pasivos	14
Ingresos pasivos y libertad financiera.....	16
Diez tipos de ingresos pasivos	20
1.Inversión inmobiliaria para la obtención de rentas...	20
2.Inversiones en fondos inmobiliarios	23
3.Arriendo de estacionamientos y bodegas	25
4.Inversión en acciones con altos dividendos	27
5.Influenciador digital: recomendación de productos en internet	30

6.Cursos en línea	32
7.Contenido en formato digital	34
8.Máquinas expendedoras de productos (<i>vending machine</i>)	37
9.Construcción de un negocio y su franquicia.....	38
10.Desarrollo de aplicaciones.....	40
Las tres razones más importantes para decidirse a crear un ingreso pasivo	44
Consejos finales	48

Ganar dinero sin trabajar

¿Qué dirías si supieras que es posible ganar dinero trabajando poco, o incluso, sin trabajar? Tal vez pienses que es imposible o fuera de la ley. Pero es totalmente factible y completamente legal.

La forma de ganar dinero sin tener que trabajar demasiado, e incluso, sin tener que trabajar, se denomina **ingresos pasivos**. Es la forma de generar ingresos sin la necesidad de dedicar mucho tiempo y esfuerzo.

A diferencia de los ingresos tradicionales, que suponen intercambiar conocimiento y tiempo por dinero, en el caso de los ingresos pasivos se trata de construir un sistema que permita recibir ingresos de manera constante, sin la necesidad de dedicarle más tiempo y conocimientos, a menos que sea para perfeccionar el modelo y recibir más ingresos.

De esta forma, el dinero se genera sin nuestra supervisión constante, e incrementa directamente nuestro patrimonio.

Ahora bien, ¿por qué es atractivo construir un sistema que permita generar ingresos pasivos?

Cuando logramos construir una o más fuentes de ingresos pasivos, tenemos la oportunidad de dedicar nuestro tiempo a otras actividades diarias, como estudiar, aprender algo nuevo, distraernos, practicar algún deporte, o pasar más tiempo con la familia o amigos. Incluso, si el dinero que se recibe vía ingresos pasivos es suficiente para cubrir los gastos del día a día, se puede pensar en la posibilidad de un retiro anticipado.

Características de los ingresos pasivos

Las principales características de un ingreso pasivo exitoso son las siguientes:

- **Se genera a partir de un sistema automatizado o ya establecido**, esto es, que no requiere nuestra participación para garantizar su funcionamiento. Sin embargo, para crear un sistema automatizado de ingresos pasivos es necesaria una inversión inicial de tiempo, aprendizaje, conocimientos y recursos. Los sistemas no funcionan por arte de magia ni surgen por generación espontánea. Se deben crear, monitorear y perfeccionar.
- **Aporta valor a quien está dispuesto a pagar por ello.** Para que un sistema de ingresos pasivos sea exitoso, el consumidor debe considerar que los productos o servicios que este ofrece son especiales, necesarios, importantes, útiles y únicos, es decir, tienen que tener valor para el consumidor. Solo de esta forma se construye un sistema de generación de ingresos pasivos consistente.
- **Es escalable**, lo que significa que tiene la capacidad de incrementar su ritmo de crecimiento sin la necesidad de aplicar un esfuerzo mayor, o de que se incrementen los costos.

Si tu sistema para generar ingresos pasivos ya cuenta con alguna de estas tres características, o mejor aún, con todas, es altamente probable que pueda generar interesantes y crecientes ganancias en el tiempo.

El cuadrante del flujo del dinero y su relación con los ingresos pasivos

El cuadrante del flujo del dinero es un modelo creado por el empresario y escritor Robert Kiyosaki, que explica las cuatro formas de ganar dinero en la sociedad actual.

Este cuadrante consiste en un diagrama de cuatro partes, donde cada cuadrante es identificado con una letra y representa cada forma básica de ganar dinero: **E** de empleado; **A** de autoempleado; **D** de dueño de negocio con sistema; y, finalmente, **I** de inversionista.

Para entender la relación entre este cuadrante y los sistemas de ingresos pasivos, veamos cómo se generan los ingresos en cada uno de ellos:

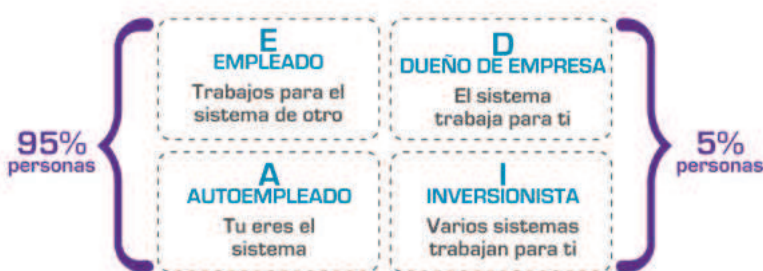
E de empleado: las personas de este cuadrante están bajo las órdenes de un superior. Intercambian su tiempo y conocimientos por dinero. Representan el 95% de la población que trabaja para obtener ingresos, y, si pierde el empleo, se queda con las manos vacías.

A de autoempleado: en este cuadrante se encuentran los denominados «independientes» o «tra-

bajadores freelance». Son profesionales que, en vez de recibir órdenes de un superior, las reciben de sus clientes o de quienes pagan por sus productos o servicios. Su producción de ingresos depende completamente de su esfuerzo.

D de dueño de negocio: son personas que crearon una empresa y que tienen a su cargo a otros individuos que generan ingresos. Si el negocio tiene un buen modelo de operación, no requieren que su dueño esté siempre presente para generar ganancias.

I de inversionista: en este cuadrante se ubican las personas que ya no trabajan para generar dinero, sino que el dinero trabaja para ellas. Crearon un sistema que les permite generar ingresos sin necesidad de dedicar tiempo y esfuerzo en ello.



A no ser que seamos los herederos de una gran fortuna, la mayoría de las personas empezamos en el cuadrante **E**. A medida que se avanza en la carrera profesional, y se obtiene más experiencia, el salto natural para muchos es convertirse en independientes (cuadrante **A**). Muchas personas se quedan en el cuadrante **E** durante toda su vida, quizás porque sienten que su empleo les da toda la seguridad y estabilidad que necesitan, o porque sienten que explorar otras fuentes de ingresos es arriesgado. Los cuadrantes **E** y **A** se denominan los cuadrantes de los ingresos activos.

Si eres de los que quieren dejar de vender su tiempo por dinero y deseas comenzar a dedicarte a las cosas que realmente te apasionan, debes apuntar a generar la mayoría de tus ingresos de los cuadrantes **D** e **I**. Es decir, debes mover tu ingreso de los cuadrantes de ingresos activos a los cuadrantes de ingresos pasivos. En este libro digital conseguirás algunas ideas para que empieces a explorar cómo puedes moverte de cuadrante o incrementar el porcentaje de los ingresos que generas con los cuadrantes **D** e **I**.

En cualquier momento puedes generar ingresos desde múltiples cuadrantes. Puedes ser empleado y al mismo tiempo tener un emprendimiento o tener una pequeña cartera de inversión. Algunos inversionistas y dueños de negocio, por ejemplo, tienen trabajos como docentes o como directivos de otras empresas; son trabajos con los que pueden perseguir su pasión y aprovechar al máximo sus capacidades.

Tipos de ingresos pasivos

De acuerdo con la forma en que se generan y su potencial para escalar, los ingresos pasivos pueden agruparse en cinco tipos:

1. **Ingresos pasivos por tiempo:** en este caso, el ingreso se calcula en medidas de tiempo: horas de trabajo, días de trabajo, jornadas de trabajo, etc. Por cada unidad de tiempo se establece un cobro. Un ejemplo es el arriendo de un departamento por días, con un cobro por la cantidad de días de uso.
2. **Ingresos pasivos por resultados:** estos se calculan en función del cumplimiento de un objetivo, independientemente del tiempo que tome alcanzarlo. Un ejemplo son las ventas de productos, ya que al mismo tiempo que se puede vender una unidad también se podrían vender cinco o diez unidades.
3. **Ingresos pasivos residuales:** estos ingresos provienen de alguna actividad que se realizó una vez en el pasado, y se reciben a lo largo del tiempo. Por ejemplo, ingresos por concepto de derechos de autor al utilizar una pieza musical, al descargar una fotografía o al comprar un libro digital.

4. **Ingresos pasivos apalancados:** estos ingresos se generan a través de medios, sistemas o personas que permiten multiplicar sus efectos. Por ejemplo, un equipo de vendedores que difunde tu producto, o prestar servicio a un mayor número de clientes o cuando usas el apalancamiento financiero (deuda) para adquirir algún activo —como una propiedad— para generar ingresos vía arriendo.
5. **Ingresos pasivos escalables:** estos ingresos se caracterizan por contar con un potencial de crecimiento ilimitado sin tener que aumentar la estructura de costos y gastos. Vienen a ser la fusión entre los ingresos pasivos residuales y apalancados. Por ejemplo, tu libro electrónico se transforma en un éxito de ventas y cientos de personas lo adquieren al mes, o tus cursos en video son visitados por miles de usuarios.

Un ingreso pasivo puede compartir características de varios tipos, ya que pueden ser por resultados y escalables (venta de contenido digital), o apalancados y por tiempo (una empresa con mayor alcance de clientes se encarga de arrendar tus herramientas).

De todas formas, lo más importante de un ingreso pasivo es que te permite escalar tus ingresos sin tener que aumentar tu esfuerzo y dedicación.

Ingresos pasivos y libertad financiera

La **libertad financiera** es un estado que alcanzas cuando puedes cubrir todos tus gastos sin la necesidad de depender de un sueldo; por lo tanto, es el fin último de la planificación financiera. La capacidad de generar ingresos pasivos es el motor que te impulsará a estar más cerca de ese momento.

Cuando te planteas el objetivo de alcanzar libertad financiera, hay dos grandes preguntas que debes responder.

1. ¿Cuánto dinero necesito mensualmente para tener el estilo de vida que quiero?
2. ¿Cómo puedo generar esa cantidad de dinero de forma consistente en el tiempo?

La respuesta a la primera pregunta dependerá de tus gustos, tu estilo de vida y de otros factores que son muy personales. Para llegar a este número, necesitas realizar un presupuesto detallado y entender en qué gastas tu dinero, cuáles son tus necesidades básicas y qué necesitas para sentirte cómodo.

La respuesta a la segunda pregunta está directamente relacionada con los ingresos pasivos y cómo establecer un sis-

tema que te permita obtener un ingreso estable en el tiempo, sin tener que trabajar las 24 del día horas sin parar.

Una forma simple de estimar cuánto capital necesitas para alcanzar libertad financiera es multiplicar por 25 tu ingreso objetivo de un año. ¿Qué significa esto?

Considera tu ingreso objetivo mensual (la respuesta a la primera pregunta) y multiplícalo por 12, lo que te dará como resultado tu ingreso objetivo para un año. Finalmente, multiplica esa cifra por 25. Algunos plantean que es mejor pensar en un multiplicador de 50, aunque, obviamente, es más dinero el que hay que reunir. Sin embargo, el plazo que debes considerar dependerá de en qué etapa de tu vida te encuentres.

Veamos un ejemplo con cifras. Para un ingreso objetivo mensual de \$500.000, el monto total en un año es de \$6.000.000. Esta cifra, multiplicada por 25, da un total de \$150.000.000. Ahora, en el caso de calcularlo a 50 veces, el total asciende a \$300.000.000. Entonces, como primera aproximación, podríamos decir que una persona que quiere alcanzar libertad financiera con un gasto mensual de \$500.000, debe acumular un capital de entre \$150.000.000 a \$300.000.000, o generar una estructura de ingresos pasivos que le permita generar \$500.000 mensuales. La segunda opción para lograrlo es mucho más simple.

De todas formas, hay que ser realista. Lograr libertad financiera no es fácil, requiere trabajo, organización y constancia. No obstante, con disciplina, esfuerzo y educación está al alcance de todos y, mientras antes empieces, mucho mejor.

Si ya realizaste el cálculo del total de dinero que necesitas para lograr libertad financiera, seguramente pensarás que es un monto inalcanzable y que no llegarás a conseguirlo ahorrando todos los meses una parte de tus ingresos.

Desafortunadamente, eso es completamente cierto.

Por lo tanto, cuando teijas el objetivo de lograr reunir el monto necesario para alcanzar libertad financiera, la capacidad para generar ingresos pasivos es fundamental para llegar a la meta. La clave es que, mientras más alternativas de ingresos construyas, y más temprano lo hagas, más cerca estarás de lograr el gran objetivo.

Si hubiese que definir una fórmula para conseguir libertad financiera, sería esta:

$$\text{Ahorros} + \text{Inversión} + \text{Ingresos pasivos} = \text{Libertad financiera}$$

Ahora que no cabe duda de la importancia de generar ingresos pasivos, y de que estos pueden transformarse en el elemento principal para alcanzar libertad financiera, vamos a conocer diez alternativas distintas de ingresos pasivos.

Diez tipos de ingresos pasivos

1. Inversión inmobiliaria para la obtención de rentas

Las inversiones inmobiliarias son una de las formas tradicionales más comunes de generar ingresos pasivos. El valor de las propiedades tiende a incrementarse en el largo plazo debido a diferentes factores, como la accesibilidad, la ubicación dentro del entorno urbano, los servicios e infraestructura, la valoración urbana y arquitectónica, entre otros. A ese incremento de valor en el tiempo se le denomina generalmente plusvalía.

Un ingreso pasivo clásico es el que se obtiene por concepto de arriendo de un inmueble. Puede ser para fines habitacionales permanentes, o estacionales, como durante las temporadas de vacaciones. Otra alternativa es el arriendo de oficinas con fines comerciales o de terrenos con atractivas ubicaciones para la realización de eventos.

Para invertir en un inmueble se requieren principalmente dos cosas: un capital inicial para pagar la cuota inicial de la

propiedad¹, y la capacidad de endeudamiento para financiar el resto del valor del inmueble a través de un crédito.

Generalmente, se requiere tener un capital del 20% del valor de la propiedad como cuota inicial. En algunos países este monto puede ser menor. El porcentaje restante se financia a través de un crédito hipotecario. Este tipo de créditos ofrecen las tasas de interés más bajas del mercado, ya que están respaldados con la propiedad. En caso de que no pagues el crédito, el banco que te prestó el dinero tomará posesión del inmueble y lo rematará para recuperar su capital. El monto que pagas mensualmente al banco por el préstamo se conoce como hipoteca o dividendo.

La clave para que este ingreso pasivo funcione es que el monto que recibas por concepto de arriendo sea superior al monto que pagas por la hipoteca. Como la cuota de la hipoteca permanece constante durante la vida del crédito², y los arriendos tienden a reajustarse periódicamente a medida que transcurre el tiempo, el diferencial entre el arriendo y la cuota de la hipoteca se hace mayor, lo que significa que tendrás más ingresos pasivos.

1 En algunos países esta cuota inicial se conoce como pie de propiedad; en Estados Unidos, como *down payment*.

2 Para créditos con tasa fija que no están indexados a la inflación o algún proxy de la inflación, como la unidad de fomento (UF) en Chile.

Al momento de elegir la propiedad tienes que considerar factores como el valor del metro cuadrado de propiedades similares en la zona, qué tan buena ubicación tiene, además del acceso a colegios y áreas verdes.

Un error común que muchas personas cometen al comprar una propiedad para inversión es pensar que cualquier inmueble que compren estará bien y que lo importante es comprar. Sin embargo, este puede ser un error muy costoso. Siempre es mejor pensar que la rentabilidad en la inversión inmobiliaria se debe hacer en la entrada (al momento de comprar) y no en la salida (al momento de vender).

Si deseas conocer más sobre cómo invertir en propiedades, te recomendamos el libro electrónico: *Mi primera inversión inmobiliaria*.



[Descargar](#)

Escanea este código o haz clic en el enlace para descargar el libro digital.

2. Inversiones en fondos inmobiliarios

Una alternativa a la inversión tradicional en propiedades es la inversión en fondos de inversión inmobiliarios.

Los fondos de inversión inmobiliarios son un tipo de fondo de inversión cuyo objetivo es la obtención de rentabilidad para sus aportantes, a través de la inversión inmobiliaria. En términos simples, en lugar de invertir directamente en la compra de una propiedad, inviertes tu dinero en un fondo, y este a su vez invierte en proyectos inmobiliarios.

En Estados Unidos estos fondos se conocen como: *real estate investment trusts* (REIT). En Chile, son los fondos de renta inmobiliaria.

Dependiendo de la estrategia de inversión, existen varios tipos de fondos de inversión inmobiliarios:

- **Fondos inmobiliarios de renta**, donde se compran propiedades para ser arrendadas.
- **Fondos inmobiliarios de plusvalía**, que invierten en terrenos esperando que incrementarán su valor en el tiempo.

- **Fondos inmobiliarios de desarrollo**, que invierten en proyectos inmobiliarios donde se construirán viviendas u oficinas.

La inversión en fondos inmobiliarios tiene ciertas características que la convierten en una opción altamente atractiva:

- Posibilidad de invertir desde montos pequeños: los valores cuotas de muchos fondos de inversión inmobiliaria son bastante bajos, lo que te permite acceder al mercado inmobiliario sin necesitar grandes sumas de dinero.
- Acceso a economías de escala: las administradoras de fondos de inversión inmobiliarios, generalmente gestionan muchos proyectos dentro de un mismo fondo, o inclusive distintos fondos simultáneamente. Esto les permite obtener eficiencias en la gestión que son trasladadas al inversionista en la forma de mejores rentabilidades.
- Incremento en la diversificación de las inversiones: invertir el 10% de tu portafolio de inversión en bienes raíces puede disminuir el riesgo de tu cartera de inversión.

La rentabilidad a la que apuntan los fondos de inversión inmobiliaria se ubica entre un 6% y un 20% nominal anual.

En Chile, muchos de estos fondos expresan su rentabilidad con respecto a la unidad de fomento (UF), por ejemplo, UF + 4% anual, lo que los convierte en un instrumento atractivo para proteger el capital de la inflación.

Como toda inversión, la rentabilidad no está garantizada, y en el caso de los fondos de inversión inmobiliaria la rentabilidad depende de factores como la velocidad de construcción y venta, la eficiencia en la administración, y de factores externos como las variaciones de precios de los inmuebles.

Ahora bien, es difícil que a través de los fondos de inversión inmobiliaria se pueda acceder a rentabilidades similares o mejores a las que se obtendrían con la compra directa de una propiedad. Sin embargo, la principal ventaja de este método es que toda la responsabilidad en la gestión del proyecto se delega en la firma administradora del fondo. Por lo tanto, es una forma más pasiva de generar ingresos, ya que solo debes ocuparte de recibirlos.

3. Arriendo de estacionamientos y bodegas

Este ingreso pasivo responde a la misma lógica que el arriendo de un inmueble para la obtención de rentas. Su principal ventaja, si se compara con la inversión inmobiliaria, es que los costos de adquisición y mantenimiento son generalmente menores.

En este mercado es posible adquirir estacionamientos en edificios, para lo que requieres conocer el reglamento de copropiedad de la comunidad, o también se puede comprar un terreno que tendrá como objetivo destinarse a estacionamientos.

Algunas ubicaciones atractivas para el arriendo de estacionamientos son lugares cercanos a estaciones terminales del metro y sectores en donde se concentran oficinas. Sin embargo, adquirir inmuebles en zonas ya consolidadas puede ser más difícil, complejo y costoso, lo que eleva el monto de la inversión. Frente a esto, una alternativa es buscar terrenos que cuenten con una atractiva proyección, como la futura construcción de una estación del metro o un edificio de oficinas.

Algo que se debe tener presente es que implementar un estacionamiento desde cero en un terreno implica una inversión en infraestructura, como cierres perimetrales, cámaras de vigilancia y un sistema automatizado de registro y cobro, lo que también puede ser reemplazado por la contratación de una persona encargada.

Finalmente, otra alternativa es obtener beneficios de tu estacionamiento particular. Si vives en un departamento y no tienes un vehículo, puedes arrendar el espacio que te corresponde a otro miembro de la comunidad. En tanto, si vives en una casa con un patio amplio, puedes conversar con tus

vecinos y lograr arrendar una parte para estacionamiento. En ambas alternativas puedes generar un ingreso pasivo libre de costos.

Algunas aplicaciones que te pueden ayudar a arrendar tu estacionamiento son SpotHero en Estados Unidos, o lo puedes promocionar directamente a través de los portales de venta inmobiliaria.

4. Inversión en acciones con altos dividendos

Este ingreso pasivo se encuentra ubicado en el cuadrante I de inversionista del flujo del dinero. ¿Recuerdas? Ese donde tu dinero trabaja por ti. En este caso, se trata de invertir en acciones de empresas que tienen una característica muy especial. Veamos cuál es.

Cuando inviertes en la acción de una empresa, existen dos fuentes de rentabilidad. La primera es la ganancia de capital, que depende del alza o la caída en el precio de la acción. La segunda, es a través del reparto de utilidades que la empresa paga a sus accionistas. A este reparto de utilidades se le conoce como **dividendos**.

Cada empresa determina qué porcentaje de sus utilidades entrega a sus accionistas en la forma de dividendos. En

algunos países existen leyes que establecen un porcentaje mínimo por ley; en Chile, este porcentaje es 30%.

El comportamiento de repartición de dividendos depende de la naturaleza de la sociedad, sus planes de inversión, los resultados de su negocio y la madurez de la industria. Es común escuchar que las empresas de ciertos sectores tienden a repartir mayores dividendos, sin embargo, empresas de un mismo sector pueden tener diferentes políticas para repartir sus dividendos. Los sectores tradicionales para buscar acciones con altos dividendos son los bancarios y los de servicios básicos.

Cuando una sociedad reparte dividendos por sobre el 50% de sus utilidades, se trata de una «acción con altos dividendos» o una «compañía de altos dividendos». En algunos países a este tipo de acciones se les conoce como «acciones dividenderas».

Además del atractivo de los dividendos, las acciones con altos dividendos destacan porque, en épocas complicadas o momentos de alta incertidumbre y aumento de la volatilidad en los mercados accionarios, este tipo de papeles suelen funcionar como activos de refugio, ya que tradicionalmente son empresas de servicios básicos que no experimentan un alto impacto ante los movimientos del mercado.

Finalmente, la inversión en acciones con altos dividendos es muy similar a la que se realiza en los fondos inmobiliarios de renta, solo que mientras en estos los ingresos que se generan provienen del arriendo de la propiedad, en el caso de las acciones los ingresos provienen de los resultados de la empresa. Por esto, si el inmueble se arrienda, el fondo genera rentabilidad; lo mismo para la empresa, si es capaz de generar resultados positivos, producirá dividendos.

Si deseas conocer más sobre cómo invertir en la bolsa y comprar acciones con altos dividendos, puedes visitar el curso: **¿Cómo invertir en la bolsa de valores?** Usa el cupón: **6AWLBZIW** para obtener un 50% de descuento.



Inversión

¿Cómo Invertir en la Bolsa de Valores?

Aprende a invertir en la bolsa de valores y conviértete en un inversionista exitoso.



Inscribirme

Escanea este código o haz clic en el enlace para ir al curso.

Usa el cupón: 6AWLBZIW

5. Influenciador digital: recomendación de productos en internet

¿Te gusta aparecer ante las cámaras y eres bueno para comunicar tus ideas? ¿Tienes conocimientos de un tema que puedas compartir con los demás? Si cumples con estos dos requisitos, quizás convertirte en un **influenciador digital** puede ser una buena alternativa para generar ingresos pasivos.

Muchas marcas están dispuestas a pagar por los servicios de alguien que pueda probar sus productos y servicios para después recomendarlos a sus seguidores en las redes sociales.

Muchos piensan que se necesita tener millones de seguidores para poder ser un influenciador digital, sin embargo, perfiles con tan solo 10 mil seguidores pueden ser de interés para muchas marcas. Lo importante es que tengas buenos niveles de interacción con tus seguidores. Evidentemente, mientras más seguidores tengas, más atractivo será tu perfil para las marcas, y también más ingresos pasivos podrás generar.

En un principio puede que te contacten marcas pequeñas, y que, en vez de pagarte en dinero lo hagan con sus productos o servicios, lo que de todas formas representa un ingreso si lo puedes cuantificar en dinero. Si tu popularidad crece, tu alcance a más e importantes empresas aumentará y, con ello, tus ingresos.

Enfócate en un nicho específico, con un público determinado. Si tu nicho son los alimentos y juguetes para mascotas, no lo mezcles con comida vegana o jardinería. Elige un tema y genera contenido de valor hasta que tus seguidores te puedan asociar fácilmente con esa temática. Busca actividades relacionadas con tu área de desarrollo, participa en ellas y, obviamente, comparte en tus redes todo lo que puedas. Usa un lenguaje cercano, ameno, simpático y sociable.

Otra forma de generar ingresos pasivos aprovechando la popularidad de tus plataformas digitales es el **marketing de afiliación** (*affiliate marketing*).

Este tipo de ingreso pasivo consiste en promocionar productos de otras empresas en tus plataformas digitales (redes sociales, sitio web) a través de *banners*, anuncios publicitarios o contenido de carácter «infomercial». Cuando alguien compra a través de tu enlace de afiliado (proporcionado por la empresa que vende el producto), obtienes una comisión. De esta manera, te transformas en un intermediario que cobra una comisión. Dado que el enlace permanece en tu sitio web o en tu canal de YouTube, cada vez que alguien lo use estarás generando un ingreso.

Para que este modelo sea exitoso, tus plataformas digitales deben tener una temática alineada con los productos que promociones y vendas. Esto permite generar un mayor nivel

de confianza en tu público, que se fortalece e incrementa en el tiempo y, en definitiva, se traduce en mayores ingresos.

6. Cursos en línea

El consumo de contenido educativo a través de plataformas digitales ha crecido considerablemente en los últimos años. Es posible encontrar tutoriales y cursos completos de prácticamente cualquier tema, desde cocina, albañilería, diseño digital, contabilidad.

Por lo tanto, si tienes conocimientos avanzados o específicos de un tema que pueda ser de interés para otros, cuentas con lo necesario para construir un negocio con base en el contenido en formato de cursos en línea. Es importante que el contenido que generes sea de valor, y que lo puedas explicar en forma simple y cercana.

La forma más sencilla para empezar es usar alguna de las plataformas que te permiten ofrecer tus contenidos, como Udemy. En general, estas plataformas te ofrecen toda la funcionalidad que necesitas para distribuir tus cursos a cambio de una comisión que suele estar entre el 10% y el 50%.

Otra opción es crear tu propia plataforma para promocionar tu contenido. En este caso, existen varias alternativas

como Teachable, Learndash o Moodle. La ventaja en este caso es que no tienes que pagar ninguna comisión por venta; la desventaja es que tienes que invertir mucho más tiempo en la construcción y gestión de la plataforma.

Una opción muy usada para captar la atención de tu público objetivo es ofrecer contenido de valor gratuito, que servirá como guía para crear interés en tus posibles clientes, de modo que decidan consumir tu contenido de pago.

También necesitarás una cámara, que puede ser incluso la de un teléfono inteligente (*smartphone*), y un micrófono que te permita generar un audio claro y sin interferencias. Hoy en día es posible conseguir todo el equipo que necesitas para producir una grabación de calidad a precios muy razonables.

Ahora, para la preparación de videos o audios es importante organizar el contenido en una estructura lógica y coherente. Crea una lista de temas y luego trata de organizarlos en pequeñas cápsulas. Varios estudios muestran que la atención de la persona promedio disminuye considerablemente después de los 6 minutos, por lo que tienes que tratar de hacer videos de corta duración, en lugar de un único video de varias horas.

Posteriormente, es necesario ensayar la grabación de los contenidos audiovisuales, editarlos y producirlos en la calidad más óptima posible. En esta etapa te puedes apoyar en

programas de edición para audio y video. Existen varias alternativas gratuitas con interesantes funcionalidades y muy fáciles de usar como OpenShot y Shotcut.

7. Contenido en formato digital

Junto con los contenidos educativos, la creación de contenido de valor en formato digital como videotutoriales, infografías y libros digitales también viene al alza. De hecho, este tipo de ingreso pasivo solo requiere una cosa: una buena idea.

Es importante que el contenido que generes sea atractivo, exclusivo, específico, y que permita a quienes lo adquieren tener la posibilidad de alcanzar algún tipo de objetivo o meta concreta. Por ejemplo: técnicas y consejos para organizar una dieta y tener resultados en 30 días.

El conocimiento especializado y la información organizada y presentada adecuadamente es siempre un material de gran valor.

La forma más simple de implementar este ingreso pasivo es a través de un libro digital, que puedes empezar con una versión reducida para probar el interés y la reacción de tus potenciales clientes. Si recibes comentarios favorables, puedes crear una versión más completa; o, si logras el apoyo de una editorial, llevarlo a un formato físico.

Una forma simple de publicar tu libro y llegar a millones de potenciales clientes en el mundo es usar la plataforma Kindle Direct Publishing (KDP) de Amazon. KDP permite a escritores independientes publicar sus libros de una forma simple y rápida. En KDP puedes publicar tanto libros impresos como libros en formato digital y audiolibros.

Para los libros impresos, KDP funciona bajo el concepto de impresión bajo demanda, es decir, tu libro se imprime solo en el momento que alguien lo compra. Esto permite que los costos sean mucho menores que cuando publicas tu libro de forma tradicional, que generalmente exige la impresión de un mínimo de copias.

Para publicar tu libro a través de KDP solo debes subir tu manuscrito y el diseño de la portada del libro. Tanto la portada como el manuscrito deben cumplir con ciertas especificaciones. KDP ofrece herramientas que te guían a lo largo del proceso.

Al momento de crear tu libro en KDP puedes seleccionar el tamaño del libro, el acabado del papel, (mate o brillante), el tipo de tinta (negro o color) y el mercado donde lo quieres vender. Dependiendo de las opciones que elijas, el costo de impresión puede ser tan bajo como US\$2.15 para libros de entre 24 y 108 páginas, impresos en tinta negra y que

se venden en el mercado de Estados Unidos. Cuando el libro supera las 108 páginas, el costo dependerá del número de páginas y puede ser tan bajo como US\$0.012 por página para un libro impreso con tinta negra que se vende en el mercado de Estados Unidos.

Además del costo de impresión, debes pagar a Amazon por la distribución del libro. En el mundo editorial, el porcentaje que obtienes por la venta de cada libro se denomina regalía (*royalty*). Las regalías que Amazon te pagará por la venta de tu libro dependerán del formato de publicación (papel o digital), los países en los cuales se venderá y del precio de venta al cual decidas vender tu libro. Las tasas de regalías de Amazon son bastante atractivas con respecto al mercado editorial tradicional, pero también es verdad que si decides publicar deberás trabajar asertivamente en el *marketing* digital de tu libro para lograr destacar en una inmensa oferta mensual de novedades editoriales.

Si decides crear un libro, inclínate por contenido especializado y dedicado a un público específico, que pueda ofrecer valor a tus lectores y que logre reunir en un solo lugar información que, si bien puede ser gratuita y estar disponible en internet, en este caso estará reunida y al alcance, en forma sencilla y organizada. Por ejemplo, una guía de recomendaciones para viajar por Chile y conocer los lugares más atractivos al mejor precio.

Para iniciar este ingreso pasivo no necesitas más inversión que una conexión a internet, un teléfono inteligente y tus redes sociales para difundirlo, además de tus conocimientos. Si puedes crear tu propia página web, mucho mejor, pero en un principio no es imprescindible.

8. Máquinas expendedoras de productos (*vending machine*)

Este tipo de ingreso pasivo requiere una mayor inversión en dinero, tiempo y conocimiento. Pero si logras establecerlo con éxito, el retorno puede ser muy atractivo.

Las **máquinas expendedoras**, o *vending machine*, pueden suministrar prácticamente cualquier cosa que quepa en su interior, desde golosinas hasta artículos de cuidado personal o teléfonos celulares. Pueden ubicarse en diversos lugares, como centros comerciales, estaciones del metro, tiendas de barrio, hoteles, gimnasios, etc.

El beneficio de una máquina expendedora es doble, tanto para el propietario como para el dueño del establecimiento. Para el dueño, la única intervención que se requiere es reponer los productos y retirar la recaudación. Para el dueño del establecimiento, ofrece un ingreso adicional, además de un potencial incremento en las visitas que reciba.

Existen diversas posibilidades para concretar este sistema de ingreso pasivo. Por un lado, puedes adquirir tus propias máquinas y llegar a acuerdos con los dueños de los establecimientos para ponerlas a operar en el lugar. Otra es ubicarlas en establecimientos propios que tengas, como una modalidad de ingreso adicional (y recurrente). Por ejemplo, si tienes una cafetería o una tienda, ubicas la máquina en ese sitio. Finalmente, tú mismo puedes crear locales específicos con la única finalidad de ocuparlos con este tipo de máquinas.

Por otro lado, este ingreso pasivo también puede abordarse desde un punto de vista diferente. Si cuentas con un establecimiento, puedes llegar a un acuerdo con la persona que sea el dueño de las máquinas expendedoras para percibir un porcentaje de la recaudación. Esta forma de generar ingresos es más sencilla aún, ya que no requiere de la inversión en maquinarias.

9. Construcción de un negocio y su franquicia

Si piensas desarrollar un negocio, o mejor aún, ya tienes uno en funcionamiento con un sistema andando, capaz de exportarse y de ser implementado manteniendo un estándar de calidad, tienes a la mano la posibilidad de crear una franquicia y recibir un ingreso pasivo por concepto de derechos de utilización.

En un modelo de franquicia, el dueño de la marca y el modelo de negocio otorga el derecho a utilizar su marca comercial (logo, eslogan, música, colores), su conocimiento de cómo operar el negocio (*know how*) y la exclusividad de operación en un determinado territorio y periodo a un tercero. Esto es, una réplica exacta del negocio.

Para crear un negocio que sea franquiciable este debe reunir dos requisitos: primero, haber demostrado su viabilidad, esto es, que funciona y produce retornos y; segundo, ser replicable si se mantienen las mismas condiciones de operación y calidad en el producto o servicio, lo que implicaría también lograr los mismos resultados.

Existen diversos tipos de franquicias. Las industriales, que ceden el conocimiento de cómo operar el negocio o el derecho de fabricación y comercialización; las comerciales, que ceden los elementos necesarios para la venta de los productos o servicios de que se trate; o de producción y distribución, donde el franquiciador fábrica y el franquiciado vende.

En algunos países como Estados Unidos, franquiciar un negocio implica gastos legales elevados. En cambio, en otros países no existe una legalización tan rigurosa y es más fácil y económico cumplir con los requerimientos legales para convertirte en un franquiciador.

Son comunes las ferias en las que los dueños muestran sus modelos con la intención de atraer a personas dispuestas a operar una de sus franquicias. Estos eventos generalmente son gratis o tienen un costo de entrada muy bajo, y pueden ser una excelente oportunidad para conocer qué tipos de modelos de negocio se están franquiciando.

Una forma efectiva y muy económica de conocer más sobre el mundo de las franquicias es visitar algún evento relacionado con este sector. Este tipo de eventos generalmente se realizan una vez al año en las principales ciudades de cada país. Algunos de los más conocidos son: [Feria Internacional de Franquicias](#) en Chile, la [Feria Internacional de Negocios y Franquicias](#) en Colombia, o [Franchise Expo South](#) en los Estados Unidos.

10. Desarrollo de aplicaciones

El primer iPhone salió a la venta el 29 de junio de 2007. La primera App Store fue abierta el 10 de julio de 2008, con 500 aplicaciones. Hoy existen más de 1.960.000 aplicaciones en la App Store. Se estima que las aplicaciones en el App Store generaron más de 50 billones de dólares en ingresos en 2019.

Si sabes programar o te apasiona la tecnología, este puede ser el ingreso pasivo ideal para ti. Si no sabes programar, pero

tienes un amigo que sí, puedes usar tu poder de persuasión para convencerlo de que te ayude. Si no sabes programar y tampoco tienes un amigo programador, no pierdas las esperanzas. La tecnología avanza a pasos agigantados, y hoy en día es posible encontrar plataformas que te permiten crear una aplicación aunque no sepas nada de programación.

Obviamente, estas plataformas tienen limitaciones, pero pueden ser un punto de partida para probar una idea sin tener que invertir grandes sumas de dinero. La consultora Gartner estima que para el 2024 más del 65% de las aplicaciones serán desarrolladas en plataformas de este tipo. Algunos ejemplos de estas plataformas son: [Appypie](#), [Appery.io](#) y [AppsGeyser](#).

Existen varias plataformas que ofrecen cursos de desarrollo de aplicaciones a precios muy accesibles o incluso gratuitos, como [Google](#) y [Edx](#).

El primer paso que debes dar en el proceso de creación de tu aplicación es decidir cuál es el problema que tu aplicación atenderá. Es importante que pienses desde la perspectiva del usuario en la necesidad que vas a solucionar, y luego en cómo tu aplicación resolverá esa necesidad. En otras palabras, la aplicación debe ser un medio para resolver una necesidad, y no el fin en sí mismo. No tiene que ser un problema complejo, puede ser el problema de hacer algo entretenido en el tiempo libre, como las aplicaciones de juegos.

Una vez que tengas una idea clara, valídala con tus familiares y amigos. Pregúntales si conocen una aplicación que resuelva un problema similar, si estarían dispuestos a descargarla, si pagarían por ella y cuánto estarían dispuestos a pagar.

Con tantas aplicaciones que existen en el mercado es poco probable que no exista alguna que ofrezca una funcionalidad similar a la que tienes en mente. Estudia a tus potenciales competidores. Trata de entender cómo llegan a sus usuarios y cuáles son los comentarios que ha recibido su aplicación.

La forma en que generas ingresos con tu aplicación se llama monetizar. Un error común que cometen los creadores novatos es empezar a crear su aplicación sin pensar cómo la monetizarán. Existen varias formas de hacerlo. La mayoría de las aplicaciones ofrecen una versión gratuita con funcionalidades limitadas. Ofrecer una versión sin pago te permite evaluar el interés que existe por tu aplicación y recibir comentarios de usuarios reales.

Una vez que el usuario ha descargado la versión gratuita de tu aplicación puedes optar por monetizar:

- **Compras dentro de la aplicación (*in-app purchases*):** en este modelo cobras al usuario por acceder a funcionalidades específicas dentro de la aplicación. Si es una aplicación de juego, podrías cobrar por acceder a un

nuevo nivel o por desbloquear objetos o capacidades especiales del personaje del juego.

- **Publicidad:** en este caso ofreces a distintas marcas la posibilidad de mostrar anuncios publicitarios a los usuarios de la aplicación. Existen distintas redes de promoción de anuncios que facilitan este proceso, así no tienes que buscar marcas específicas. La clave para que este modelo funcione es que tu aplicación sea popular, debido a que se trata de un modelo que solo es factible cuando puedes mostrar publicidad a un gran número de personas.
- **Suscripción:** en este caso cobras un *fee* recurrente por el uso de la aplicación o de ciertas funcionalidades dentro de la aplicación. La ventaja de este modelo es que ofrece un ingreso más estable en el tiempo; la desventaja es que el usuario debe estar dispuesto a pagar de forma sostenida en el tiempo.

Crear una aplicación exitosa que te permita generar un ingreso pasivo no es fácil. Sin embargo, aunque no logres tener éxito, aprender sobre desarrollo, mercadeo y manejo del ciclo de vida de este tipo de programas informáticos te puede ayudar a generar ingresos como consultor independiente y obtener conocimientos que serán muy valiosos para tus futuros emprendimientos.

Las tres razones más importantes para decidirse a crear un ingreso pasivo

Después de conocer estas diez alternativas de ingresos pasivos, ¿encontraste alguna que se adapte a tus capacidades, conocimientos y competencias? No importa a qué te dediques, siempre es posible poder construir un sistema de ingresos pasivos.

Por otro lado, también existe la posibilidad de que consideres que este tipo de ingresos no calzan contigo, o simplemente no te interesa implementarlos en tu vida. Si este es tu caso, aún existen tres razones más que pueden hacerte cambiar de parecer:

1. Ya cuentas con el conocimiento necesario

Algunas de las formas de ingresos pasivos mencionadas en este libro electrónico requieren contar con ciertos conocimientos específicos (que siempre puedes aprender), como en inversiones o en administración de un negocio.

Sin embargo, puedes implementar otros sistemas de ingresos pasivos con los conocimientos que ya tienes, ya sea

por tu profesión, tu experiencia laboral o tus pasatiempos. ¿Te gustan los relojes y eres un coleccionista aficionado? Tu conocimiento puede ser muy valioso para otras personas. ¿Eres experto en Excel? Muchos estarían dispuestos a pagar para mejorar sus habilidades en este programa. Todos tienen un campo de conocimiento en el que saben más que el resto. Decídete a explotarlo y sacarle provecho.

2. Puedes desarrollar varios ingresos pasivos al mismo tiempo

Si tienes un trabajo formal, con un horario establecido, es difícil que puedas tener otro trabajo en similares condiciones para incrementar tus ingresos. También es importante que dediques tiempo a descansar y compartir con tus seres queridos.

En el caso de los ingresos pasivos, puedes construir varios al mismo tiempo y apalancarlos entre sí, es decir, aprovechar los beneficios de uno para potenciar el otro. Por ejemplo, puedes tener un espacio para estacionamientos y en el mismo lugar ubicar máquinas expendedoras. También puedes invertir en diversas acciones con altos dividendos, o crear contenido de valor en formatos digitales.

Las alternativas son prácticamente ilimitadas, y depende de tu creatividad y dedicación de qué manera lo llesves a cabo.

3. Te acercan al objetivo de lograr la independencia y libertad financiera

Seguramente alguna vez has sentido que estás obligado a trabajar, incluso si un día estás más cansado, o enfermo, o simplemente te hubiese gustado dedicarle más tiempo a tu familia, pero no pudiste hacerlo ya que debías cumplir con tus obligaciones laborales.

El objetivo final de construir un sistema de ingresos pasivos es que este te permita solventar tus gastos fijos, tus cuentas, tus necesidades y las de tu familia, y que, en definitiva, no estés obligado a realizar una actividad que no te satisface, solo para tener un ingreso estable.

De todas formas, los ingresos pasivos comienzan con cifras pequeñas que te permitirán ir cubriendo ciertos gastos en tu presupuesto, pero que probablemente estarán muy lejos de igualar el salario que necesitas o al que estás acostumbrado.

En general, todos los ingresos pasivos comienzan de esa forma, pero su capacidad de generar ganancias se incrementa con el tiempo, ya sea porque mejoras el sistema, se consolida tu producto o servicio o tu negocio se transformó en un modelo escalable.

Cuando llegas a este punto, eres libre de utilizar tu tiempo de la mejor forma que estimes conveniente sin preocuparte por generar ingresos en forma activa. De esta manera, habrás alcanzado independencia y libertad financiera.

Consejos finales

«Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida».

Esta frase se le atribuye a Confucio, el célebre filósofo chino.

Si la actividad que realizas para ganarte la vida te apasiona, te satisface, te hace sentir pleno y, en definitiva, te hace feliz, nunca será una carga o una obligación que soportar.

Lo mismo funciona para los ingresos pasivos. Construye uno que te haga feliz, que te apasione y te haga sentir satisfecho. No te enfoques en crear uno solo porque lo consideras sencillo o más lucrativo; si no te gusta o está completamente alejado de lo que disfrutas hacer, lo más probable es que no funcione. De esta manera, en vez de crear un ingreso pasi-

vo estarás aceptando un nuevo trabajo, que a larga será una nueva obligación. Cuando decides crear un ingreso pasivo, tienes la posibilidad de hacerlo a tu plena satisfacción, y serás tú mismo el que decida cuánto tiempo y esfuerzo dedicarle.

Si logras transformar tus conocimientos y gustos en uno o varios ingresos pasivos, las posibilidades de éxito son notablemente mayores. Todo te resultará más sencillo, estarás más motivado y quienes estén dispuestos a pagar por tu producto o servicio notarán la diferencia.

Si te apasiona lo que haces, los demás compartirán tu pasión. Una propuesta genuina, auténtica y personal destacará en un mar de posibilidades.

En tus manos está crear tu propio ingreso pasivo. Este es el primer paso. Lo demás depende completamente de ti.

