¡Actualizada con nueva información!

Guía para los inversionistas de Texas

Estrategias para invertir sabiamente y evitar el fraude

Una publicación de Texas State Securities Board
(Junta de valores del estado de Texas)
Dedicados a la regulación de los activos financieros
y la protección de los inversionistas desde 1957

Estimado(a) inversionista de Texas:

Usted tiene en sus manos un valioso recurso que puede ayudarlo a transformarse en un inversionista más informado y cuidarse de los efectos devastadores del fraude financiero.

Esta nueva edición actualizada de la ***Guía para los inversionistas de Texas*** describe lecciones comprobadas para lograr sus objetivos financieros. Como con la mayoría de los inversionistas, lograr una jubilación cómoda está sin duda entre sus primeras metas.

La ***Guía para los inversionistas de Texas*** complementa las obligaciones reguladoras que tiene la Junta de valores del estado de Texas para proteger a los inversionistas.

La junta regula a las empresas y las personas que venden valores ("securities") o proporcionan consejos de inversión a los texanos. Realizamos chequeos de cumplimiento en todo el estado para asegurar que las empresas operen de acuerdo a las leyes y reglamentos. Si no lo hacen, podemos iniciar acciones administrativas en forma de órdenes de cese ("cease-and-desist orders"), suspensiones y multas.

La división judicial de la junta procesa casos de fraudes en inversiones en docenas de condados de Texas, obteniendo condenas criminales severas y órdenes de restitución a los inversionistas. Nuestro personal coordina de manera regular con las autoridades federales y estatales en cuestiones delictivas.

La mejor defensa contra el fraude en las inversiones, sin embargo, es la autodefensa. La ***Guía para los inversionistas de Texas*** lo ayudará en el camino al bienestar financiero.

Atentamente,

Travis J. Iles

Comisionado de valores

Guía para los inversionistas de Texas

Estrategias para invertir sabiamente y evitar el fraude

Texas State Securities Board
(Junta de valores del estado de Texas)

Edición del 2018

GUÍA PARA LOS INVERSIONISTAS DE TEXAS

CONTENIDO

	INTRODUCCIÓN	Frente de la página 1
PARTE 1	**¿POR QUÉ INVERTIR?**	Página 1
	Antes de invertir, desarrolle un plan para la administración del dinero familiar	Página 2
	El valor del dinero en el tiempo	Página 2
	La Regla del 72	Página 2
	Invertir para el crecimiento (“investing for growth”)	Página 3
	¿Por qué la gente no invierte?	Página 4
PARTE 2	**CÓMO COMENZAR A INVERTIR**	Página 5
	Clases de activos (“asset classes”)	Página 5
	Acciones (“equities”, “stocks”)	Página 5
	Inversiones con ingreso fijo (“fixed income”)	Página 6
	El efectivo y sus equivalentes (“cash & cash equivalents”)	Página 7
	Bienes raíces (“real estate”)	Página 8
	Inversión en fondos mutuos y fondos cotizados en la bolsa	Página 9
	Fondos mutuos (“mutual funds”)	Página 9
	Fondos cotizados en la bolsa (“exchange traded funds”, ETF)	Página 10
	Fondos de administración activa vs. fondos índice	Página 11
	Cómo establecer una cuenta	Página 13
PARTE 3	**PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA INVERSIÓN**	Página 14
	Los riesgos de las inversiones	Página 15
	Estrategias para gestionar los riesgos	Página 16
	Asignación de activos (“asset allocation”)	Página 16
	Diversificación	Página 17
	Reasignación (“reallocation”) y reequilibrio (“rebalancing”)	Página 18
	Ejemplos de carteras (“portfolios”)	Página 19
	Fondos con fecha límite (“target date funds”)	Página 24
	El impacto de los cargos (“fees”)	Página 25

GUÍA PARA LOS INVERSIONISTAS DE TEXAS

PARTE 4	**INVERTIR PARA UNA JUBILACIÓN SEGURA**	Página 27
	Cuentas para la jubilación	Página 28
	Planes de pensión	Página 29
	Seguro Social (“Social Security”)	Página 29
	Anualidades (“annuities”)	Página 29
	401(k) – Plan de jubilación para empleados	Página 30
	Cuentas para la jubilación personal IRA	Página 31
	IRA tradicional	Página 32
	Roth IRA	Página 32
	¿Plan del empleador o cuenta IRA?	Página 33
	Cobros en efectivo y transferencias (“cash-outs & roll-overs”)	Página 34
PARTE 5	**CÓMO EVITAR LAS ESTAFAS Y RECONOCER LAS INVERSIONES DE ALTO RIESGO**	Página 35
	Las señales de advertencia de fraude	Página 35
	Cómo tratar con corredores y asesores registrados	Página 36
	Atención: cuidado con los supuestos expertos	Página 37
	Qué hacer cuando sospecha un fraude	Página 37
	Las principales amenazas para los inversionistas	Página 38
	Defraudadores malgastadores	Página 42
	Casos de fraude de inversión en Texas	Página 42
PARTE 6	**CÓMO LOCALIZAR A UN PROFESIONAL FINANCIERO CONFIABLE**	Página 46
	Asesores de inversiones	Página 46
	“Brokers” (corredores) y “broker-dealers” (agentes negociantes)	Página 47
	Asesoría automatizada “Robo-adviser”	Página 49
	Planificadores financieros (“financial planners”)	Página 50
	Investigue las siglas de las designaciones de los asesores	Página 50
	Preguntas que debe hacer	Página 52
	JUNTA DE VALORES DEL ESTADO DE TEXAS	Página 54
	Recursos y lecturas recomendados	Página 55
	GLOSARIO DE TÉRMINOS	Página 57

INTRODUCCIÓN

Los inversionistas ahora tienen más responsabilidad que nunca para lograr sus metas financieras.

Cuando se trata de la jubilación, ya hace años que menos y menos empresas administran los planes de pensión para sus trabajadores. Además, se proyecta que el Seguro Social reemplazará menos y menos el ingreso ganado por un jubilado durante su vida laboral. En lugar de ello, los trabajadores han tenido que valerse por sí mismos cada vez más para crear sus propias cuentas para la jubilación o participar en las cuentas para la jubilación que los empleadores ofrecen, tales como los planes de ahorro para la jubilación 401(k).

Este cambio en la responsabilidad requiere que los inversionistas conozcan mucho más sobre cómo tomar decisiones adecuadas de inversión. No es fácil: el mercado de inversión está lleno de vendedores expertos, productos nuevos, estrategias de "éxito seguro" y comentarios de los medios que a veces pueden hacer que la inversión parezca un juego frenético.

No es de sorprenderse que muy pocas personas realmente se sientan preparadas para tomar decisiones bien informadas acerca de su futuro financiero. Un informe de la Biblioteca del Congreso estadounidense encontró que muchos inversionistas "carecen de conocimientos básicos de los conceptos financieros más elementales", tales como las diferencias entre las acciones ("stocks") y los bonos, la función de la bolsa de valores (acciones, "stock market") y la importancia de la diversificación de la cartera de inversiones ("portfolio").

Por lo general, los inversionistas tampoco se dan cuenta de cómo los cargos por la inversión ("investment fees") reducen sus rendimientos a largo plazo –o cómo minimizar tales cargos–.

Cuando se trata de fraude financiero, los inversionistas se sienten atraídos por las brillantes cosas nuevas –inversiones muy arriesgadas que les prometen ganar rendimientos muy pero muy grandes–. Y no prestan mucha atención a las evidentes señales de alarma antes de poner su dinero ganado con gran esfuerzo en uno de los tipos de fraude en constante evolución.

> *Cuando se trata de fraude financiero, los inversionistas se sienten atraídos por las brillantes cosas nuevas –y muy arriesgadas– inversiones que les prometen ganar rendimientos muy pero muy grandes.*

La *Guía para los inversionistas de Texas* se escribió para ayudar a los inversionistas –los novatos que recién comienzan y los veteranos con mucha experiencia– a entender estos temas. Y si usted decide buscar un asesor financiero, la *Guía para los inversionistas* lo ayudará a formular las preguntas correctas y realizar la investigación necesaria para incrementar sus posibilidades de encontrar un profesional financiero en el que pueda confiar.

Para comenzar, vamos a abordar una pregunta básica: ¿Por qué invertir?

Ir a la página con el contenido

PARTE 1

¿POR QUÉ INVERTIR?

¿Por qué invertir? La respuesta se puede resumir en tres puntos:

1. No logrará sus metas financieras enterrando su dinero en el patio trasero. Usted puede invertir para poder comprar una casa, enviar a sus hijos a la universidad, establecer su propio negocio o ampliar sus horizontes personales al continuar con su propia educación o viajar.
2. Su objetivo más importante probablemente sea disfrutar de una jubilación segura. Usted puede ayudar a lograrla al invertir con regularidad. Las ganancias de las inversiones complementan sus ahorros y lo ayudan a cubrir sus gastos cotidianos, incluyendo los del cuidado de la salud, los cuales tal vez serán necesarios por décadas.
3. La inversión ayuda a proporcionar estabilidad financiera a su familia, y para las personas y organizaciones que dependen de su generosidad.

Toda inversión tiene cierto grado de riesgo, sin embargo, y vale la pena aprender los conceptos básicos de la inversión antes de empezar.

Antes de invertir, desarrolle un plan para la administración del dinero familiar

No tiene mucho sentido empezar a invertir antes de tomar los pasos necesarios para asegurarse que las finanzas de usted y su familia estén en orden. Si se siente agobiado por la deuda excesiva que le hace difícil ahorrar dinero, entonces probablemente debería abordar este problema antes de comenzar las inversiones.

Establecer las metas financieras de la familia requiere el mismo tipo de planificación cuidadosa que la inversión. Sin un plan, puede tomar mucho tiempo reducir la deuda excesiva, ya sea de tarjetas de crédito, una hipoteca, préstamos de automóviles, préstamos universitarios u otros montos que usted adeude. Saldar la deuda de una tarjeta de crédito con una tasa de porcentaje anual del 18%, por ejemplo, le dará un mejor rendimiento que la mayoría de las inversiones.

Además de reducir la deuda, las familias deben tratar de reservar dinero para emergencias, lo que debería pagar hasta tres meses de gastos. Esta reserva de dinero puede ayudar a cubrir el costo de sucesos inesperados, tales como desempleo, reparaciones o reemplazo de un automóvil o electrodoméstico costoso, la enfermedad prolongada de un miembro de la familia, gastos médicos no cubiertos por el seguro e impuestos sobre la vivienda.

Una publicación del Banco de la Reserva Federal de Dallas, *Cómo crear riqueza: Una guía introductoria para asegurar su futuro económico*, (“*Building Wealth*”), lo puede llevar paso a paso a través del proceso de elaboración de los presupuestos familiares, incluyendo cómo establecer crédito, controlar la deuda, preparar un presupuesto de gastos, calcular su valor neto de bienes (“net worth”) y conocer qué tipos de seguros se necesitan para protegerlo de grandes pérdidas financieras. También encontrará una lista de publicaciones, libros y recursos en línea en las páginas 54-55 de esta *Guía*.

> *La inflación también le causa daños reales a sus ahorros, especialmente si la tasa de inflación es mayor que la tasa de interés que usted está ganando. Si ese es el caso, sus ahorros en realidad están perdiendo valor.*

El valor del dinero en el tiempo

El dólar que usted tiene en su bolsillo hoy vale más de lo que ese mismo dólar valdrá el mes que viene o el año siguiente. Esto se llama el valor del dinero en el tiempo: cuanto más tiempo pasa, menor será el valor de su dinero.

El dinero pierde valor –o poder adquisitivo– como resultado de la **inflación**. Casi todo lo que usted compre hoy cuesta más de lo que costaba en el pasado –y a menudo más de lo que usted esperaba–. La inflación es gran parte de la razón por que le costará más vivir en el futuro de lo que le cuesta hoy. De hecho, en los últimos 40 años la tasa de inflación promedio medida por el **Índice de precios al consumidor ("Consumer Price Index", CPI)** se ha incrementado mucho más rápido que el **ingreso personal disponible ("disposable personal income", DPI)** promedio de las personas. Esto significa que usted ha perdido mucho poder adquisitivo durante ese tiempo.

La inflación también le causa daños reales a sus ahorros, especialmente si la tasa de inflación es mayor que la tasa de interés que usted está ganando. Si ese es el caso, sus ahorros en realidad están perdiendo valor.

Entonces ¿cuál es la solución? En el futuro necesitará una fuente de ingresos que supere la inflación y cierre esa brecha entre lo que costarán las cosas y lo que usted tendrá para gastar. Las inversiones pueden proporcionar ese ingreso.

La Regla del 72

La Regla del 72 demuestra cómo la inflación puede disminuir sus ingresos. Así es como funciona: divida 72 entre la tasa de inflación **anual**, que ha tenido un promedio del 3% desde 1926. Ya que 72 ÷ 3 = 24, puede esperar que sus gastos para vivir se dupliquen cada 24 años.

Esta es una cifra reveladora, ya que en la actualidad es común esperar que la jubilación dure 24 años. Entonces es fundamental tener más ingresos conforme pasa el tiempo. Además, tenga en cuenta que en algunos años la inflación será superior al 3%. Si la inflación subiera al 6%, o si se disparará más allá del 12%, como lo hizo a finales de la década de 1970, entonces el daño a su seguridad financiera a largo plazo podría ser grave.

La Regla del 72 también es una forma rápida y precisa para estimar la rapidez con la que el dinero que usted invierte se duplicará en valor.

Por ejemplo, si su cartera de inversiones ("portfolio") proporciona una ganancia anual del 6%, puede esperar que su cuenta valga el doble de lo que invirtió después de 12 años (72 ÷ 6 = 12). Esto se aplica incluso si usted no invierte ni un centavo más –aunque lo ideal sería seguir agregando dinero a su cartera cada año–.

Pero, una palabra de precaución: ninguna tasa de rendimiento está garantizada. Las estimaciones proporcionadas por la Regla del 72 dependen de las suposiciones sobre la tasa de inflación y la tasa de rendimiento de las inversiones, las cuales podrían diferir de manera significativa de los promedios históricos o de sus propias expectativas.

Invertir para el crecimiento ("investing for growth")

Si el valor de su cartera de inversiones aumenta más rápidamente que el aumento de los precios debido a la inflación, usted incrementará su **valor neto de bienes** y estará financieramente más seguro. Una forma de lograr esto es invertir para el crecimiento, o sea, tratar de lograr una tasa anual de rendimiento de sus inversiones que sea superior a la tasa anual de inflación.

Invertir para el crecimiento es diferente a poner su dinero en **certificados de depósito (CD)**. Con los CD de los bancos y de las cooperativas de crédito ("credit unions"), su dinero está seguro ya que los depósitos están asegurados por el gobierno federal y el rendimiento está garantizado. La tasa de rendimiento, sin embargo, generalmente es menor que la tasa de inflación. De hecho, en los últimos años, los rendimientos de los CD han sido tan bajos como jamás lo han sido y por lo general menos de la mitad de la tasa promedio de la inflación. Algunos inversionistas probablemente han sentido que, salvo por el seguro de depósito federal, habrían obtenido el mismo resultado al poner su dinero bajo el colchón.

Cuanto más pronto empiece a invertir, su dinero tendrá más tiempo para crecer. Pero invertir a cualquier edad lo ayuda financieramente.

Así como el dólar que tiene el día de hoy vale más que el mismo dólar el próximo año, el dólar que invierta hoy tiene un mayor potencial para crecer que el dólar que invierta el próximo año.

Invertir para el crecimiento ("investing for growth")

ALICIA	ALBERTO
• Invierte $400 al mes a partir de los 25.	• Invierte $400 al mes a partir de los 40.
• Logra un rendimiento anual promedio del 6% con impuestos diferidos.	• Logra un rendimiento anual promedio del 6% con impuestos diferidos
• A los 65 años su cuenta vale **$766.785**	• A los 65 años su cuenta vale **$271.832**

Como muestra este ejemplo, iniciar una cuenta para la jubilación con impuestos diferidos a los 25 años le rindió frutos a Alicia. A los 65 años, su cuenta vale casi tres veces más que la de Alberto, que comenzó con una cuenta similar a los 40 años.

De hecho, incluso si Alicia hubiera dejado de depositar dinero en su cuenta al cumplir los 35 –después de tan solo 10 años– y continuara logrando un rendimiento anual del 6%, habría acumulado $440.390. Todavía tendría más en su cuenta que Alberto, aunque él invierta durante 25 años. (Ningún ejemplo toma en cuenta los costos de las inversiones).

> *Cuanto más pronto empiece a invertir, su dinero tendrá más tiempo para crecer. Pero invertir a cualquier edad lo ayuda financieramente.*

Al invertir desde temprana edad, se beneficia del poder del **interés compuesto**. De esta manera, usted gana no solo con el monto que invirtió originalmente, sino con las ganancias que acumula. Esto le ofrece una base más amplia sobre la cual incrementar los ingresos futuros.

¿Por qué la gente no invierte?

Los argumentos en contra de la inversión son válidos –hasta cierto punto–. Las inversiones no están aseguradas, y sus ingresos tampoco lo están. En algunos periodos tendrá que soportar el hecho de que el valor de sus inversiones se ha reducido. Usted también tendrá que evitar minimizar las pérdidas y vender sus activos en un estado de pánico.

El contraargumento es que durante largos periodos –varias décadas, no un año o 10– usted tiene la oportunidad de lograr una tasa de rendimiento mucho mayor, y una protección mucho mayor contra la inflación de lo que pueden proporcionar los CD y las **cuentas del mercado monetario** (**"money market accounts"**).

Por ejemplo, entre 1926 y diciembre del 2016, la tasa de crecimiento anual compuesta fue del 10% para las acciones de grandes compañías, 5,5% para los Bonos del **Tesoro de EE. UU. ("U.S. Treasury bonds")** y 3,4% para las **Letras del Tesoro de EE. UU. a corto plazo ("U.S. Treasury bills")**. (Recuerde que la inflación promedió el 3%).

Tales cifras cubren casi nueve décadas, y solo las personas que son extremadamente optimistas planean invertir dinero por tanto tiempo. No hay garantía –de hecho, probablemente hay muy poca posibilidad– de que sus rendimientos de más de 10 o 20 años de inversión sean tan altos como estos rendimientos históricos. Pero como usted tiene la posibilidad de obtener una tasa de rendimiento superior a la tasa de inflación, puede decidir que vale la pena invertir su dinero en una mezcla de acciones y bonos.

Algunas personas están comprensiblemente preocupadas por no saber cómo o dónde comenzar a invertir, o simplemente piensan que no tienen suficiente dinero. La mejor solución es aprender más sobre las inversiones y cómo funcionan, que es justamente lo que la ***Guía para los inversionistas de Texas*** está diseñada para ayudarlo a hacer.

Ir a la página con el contenido

PARTE 2

CÓMO COMENZAR A INVERTIR

Es difícil comenzar a invertir cuando uno no está familiarizado con los distintos tipos de inversiones y cuando los cambios de valor de los mercados de inversiones a veces parecen irracionales. Pero si usted está dispuesto a dedicar el tiempo necesario para aprender lo básico, se sentirá mucho más cómodo al dar el primer paso.

La manera de comenzar es reconociendo que cada inversión pertenece a una *clase de activos* –un grupo de inversiones que tienen características importantes en común–. Lo que es más, la mayoría de los inversionistas solo necesitan enfocarse en cuatro de estas clases de activos para alcanzar sus metas financieras.

Clases de activos ("asset classes")

Lo que necesita saber primero es que cada clase de activo pone su inversión a trabajar de una manera distinta, proporciona un nivel distinto de rendimiento a largo plazo y lo expone a diferentes tipos de riesgos. La mayor parte de las veces, cada clase de activo reacciona de forma distinta a las otras clases a lo que está sucediendo en los mercados financieros y en la economía en general. Por ejemplo, en un año cuando las acciones están aumentando su valor, las inversiones de ingresos fijos ("fixed-income") pueden ser estables o incluso perder valor. En otro año, podría ser al revés.

Acciones ("equities", "stocks")

Usted hace una inversión en la bolsa de valores ("stock market") cuando compra acciones de una empresa en particular o acciones de un **fondo mutuo** o un **fondo cotizado en la bolsa (ETF)** que posee acciones en varias empresas.

Existen dos maneras de ganar dinero con inversiones en acciones –obtener una ganancia al venderlas o compartir los ingresos de la empresa–.

Si el precio de las acciones aumenta, usted puede venderlas por más de lo que pagó por ellas. O puede mantener sus acciones, aumentando el valor de su cartera ("portfolio").

Usted también puede tener derecho a recibir parte de las ganancias de la empresa o fondo. La empresa tiene el derecho a decidir si pagar o no un **dividendo**, o sea, una parte de sus ganancias. Pero el fondo mutuo debe pasar a sus accionistas ("shareholders") los ingresos obtenidos de sus inversiones y las ganancias que obtiene al vender sus participaciones, después de restar sus cargos y gastos.

El riesgo con las inversiones en la bolsa, particularmente con las acciones individuales, es que los precios pueden ser volátiles –pueden cambiar de manera significativa en un periodo corto– y ni su **precio de mercado** ni tampoco el ingreso que puedan proporcionar están garantizados. Esto significa que usted podría perder algo de –o todo– su dinero en una inversión en la bolsa si su valor cae de manera repentina y usted vende sus acciones.

Ir a la página con el contenido

Inversiones con ingreso fijo ("fixed income")

Cuando compra un bono, efectúa una inversión con ingreso fijo. De hecho, le está prestando dinero al emisor del bono, ya sea una corporación, un gobierno o un organismo gubernamental. El emisor del bono le paga un monto predeterminado (o fijo) de interés de manera programada, y después le paga el valor nominal ("principal", "face value") de su inversión en la fecha de vencimiento ("maturity date") del bono.

El Departamento del Tesoro de EE. UU. emite bonos a nombre del gobierno federal. Una ciudad o un estado puede emitir bonos como manera de pagar por nuevos caminos, escuelas u otra infraestructura pública. Las empresas venden bonos para incrementar el flujo de efectivo o financiar expansiones en nuevos mercados.

Comprar un bono puede ser una transacción directa. Digamos que compra una Nota del Tesoro de EE. UU. a 10 años ("10-year U.S. Treasury Note") con un valor nominal de $5.000 y una tasa de interés del 3%. Si conserva el bono hasta el vencimiento, ganará pagos de interés de $150 al año y recibirá su valor nominal de $5.000 al final de los 10 años.

Pero los bonos a menudo se compran y venden antes del vencimiento, así que es importante que entienda el impacto de las tasas de interés en el mercado de bonos. Por ejemplo, si las tasas de interés aumentan, el valor en el mercado de un bono que ya posea caerá, lo que significa que obtendría menos por este si decidiera venderlo antes del vencimiento. Los inversionistas no pagarán mucho por un bono con una tasa de interés baja cuando pueden comprar un nuevo bono con una tasa más alta.

Al contrario, cuando las tasas de interés se desploman, un bono con una tasa de interés del 3% va a ser más atractivo para los inversionistas cuando se emitan nuevos bonos con, digamos, una tasa de interés del 2%.

La ganancia en una inversión con ingreso fijo, o bono, incluye los intereses que ganará y tal vez una **ganancia de capital** si la vende antes del vencimiento por más de lo que pagó originalmente. La inflación, por otro lado, es la pesadilla de quienes invierten en bonos, ya que la inflación disminuye el poder adquisitivo de los pagos de interés fijo que producen los bonos con el tiempo.

Dos tipos de bonos gubernamentales pueden ayudar a los inversionistas a protegerse de los efectos de la inflación: los Bonos de la serie I y los TIPS.

Bonos de la serie I ("I-Bonds") son los Bonos de ahorros de EE. UU. ("U.S. Savings Bonds") ajustados por la inflación. Ganan interés basándose en la combinación de una tasa fija y una tasa de inflación que, por lo general, se ajusta dos veces al año. Usted puede ganar intereses hasta por 30 años y redimir los bonos después de cinco años sin ninguna penalización. También puede redimirlos después de un año, pero debe pagar una penalización de tres meses de intereses.

La ganancia de los Bonos de la serie I siempre igualará la tasa de inflación, de forma que la cantidad que invirtió nunca disminuirá.

Un inversionista puede comprar hasta $10.000 en Bonos de la serie I en un año y, debido a la manera en que se cobran impuestos sobre los intereses y el capital, frecuentemente es preferible mantener estos bonos en cuentas sujetas a impuestos, en lugar de en una **cuenta para la jubilación personal IRA** u otras cuentas con impuestos diferidos hasta que se retire el dinero.

TIPS son Valores del Tesoro protegidos contra la inflación ("Treasury Inflation-Protected Securities"), pero no se deben confundir con los bonos del Tesoro ("Treasury bonds") convencionales. Los TIPS pagan intereses cada seis meses a una tasa fija, pero el capital

invertido en los TIPS se ajusta para reflejar la tasa de inflación medida por el **Índice de precios al consumidor ("Consumer Price Index", CPI)**. Los pagos de intereses, entonces, varían con el capital ajustado. Una inflación mayor resulta en mayores pagos de intereses. En el caso de deflación, el pago de intereses disminuye.

Los TIPS se emiten en plazos de 5, 10 y 30 años. Cuando vence un TIPS, el inversionista recibe el capital ajustado o el capital invertido original, lo que resulte mayor. Usted también puede comprar TIPS en un fondo mutuo o un fondo cotizado en la bolsa (ETF).

La tasa de interés pagada por los TIPS ha estado bajísima por muchos años, al igual que los rendimientos ("yields") de otros bonos del Tesoro que han estado en niveles históricamente bajos. La perspectiva de una tasa anual del 1% puede no interesar a muchos inversionistas, pero como los TIPS están indexados con la inflación, proporcionan ingresos y protección contra la inflación –una comodidad para inversionistas que no están dispuestos a asumir riesgos–.

Debido a como se le cobran impuestos, los TIPS son mejores en los planes de jubilación con beneficios de impuestos ("tax-advantaged retirement plans").

Fondos mutuos de bonos ("bond mutual funds"). También puede comprar fondos mutuos o ETF que invierten en una cartera de valores con ingreso fijo, incluyendo bonos del Tesoro, TIPS o bonos municipales o corporativos. Sin embargo, a diferencia de los bonos individuales, un fondo mutuo de bonos no garantiza una tasa de interés fija, no vence en una fecha específica ni promete el reembolso de su capital invertido. Más bien, los ingresos para usted y sus ganancias o pérdidas reflejan el rendimiento colectivo de los bonos que posee el fondo.

El beneficio de los fondos de bonos es la amplia diversificación que proveen dentro del mercado de bonos. Muchos inversionistas carecen del dinero, tiempo o conocimiento para investigar y reunir su propia canasta diversificada de bonos individuales. Los fondos de bonos ofrecen una solución. Además, las ganancias de los fondos distribuidos como dividendos se pueden reinvertir automáticamente para aumentar su participación en las inversiones con ingreso fijo.

En general, es más seguro invertir en un fondo mutuo de bonos que posea muchos tipos distintos de bonos –tales como los bonos corporativos, municipales o del Tesoro de EE. UU.– en lugar de comprar un pequeño número de bonos individuales por sí mismo. Invertir en solo un puñado de bonos individuales lo expone a un mayor riesgo de que una de las entidades que emitió sus bonos tenga un problema financiero, haciendo peligrar su capacidad de reembolsarle su dinero.

El efectivo y sus equivalentes ("cash & cash equivalents")

El efectivo son las monedas en su bolsillo, los billetes en su billetera y los balances diarios en sus cuentas de cheques y ahorros. Un equivalente de efectivo es una inversión a corto plazo que sea altamente líquida –lo que significa que se puede convertir rápidamente en efectivo real– y segura –lo que significa que existe un riesgo mínimo de una pérdida del **capital** invertido–. Las inversiones consideradas como equivalentes de efectivo incluyen los certificados bancarios de depósito a corto plazo ("short-term bank certificates of deposit"), las letras del Tesoro de EE. UU. a corto plazo ("U.S. Treasury bills") y los fondos mutuos de inversión en el mercado monetario ("money market mutual funds").

Al educarse como un inversionista, es posible que oiga la frase "el efectivo es basura" ("cash is trash") debido a las bajas tasas de interés que ganan el efectivo y los equivalentes de efectivo. Ignore este consejo. El vendedor de inversiones o el comentarista de la TV están simplemente tratando de separarlo de su dinero. En realidad, existen muchas buenas razones para mantener efectivo o sus equivalentes, y cuánto elija mantener no es decisión de nadie más que de usted.

Tenga en cuenta que la vida nunca resulta completamente como se planea, así que debe tratar de mantener una reserva en efectivo para cubrir por lo menos varios meses de gastos. Por ejemplo, puede perder su trabajo o chocar su vehículo. Un ser querido puede enfermarse y endeudarse con gastos médicos inesperados.

Además de servir como un baluarte contra los caprichos de la vida, una reserva de efectivo o sus equivalentes lo ayudará a dormir mejor durante los periodos inevitables de agitación del mercado de acciones. Además, una reserva proporciona la oportunidad de invertir en tales periodos, para abalanzarse y conseguir inversiones a precio de oferta que los inversionistas con menos visión de futuro hayan desechado a causa del pánico.

Para ser claros, la tasa de interés que gane con el efectivo es baja. La tasa de interés en los equivalentes de efectivo es por lo general un poco mejor, pero podría no exceder la tasa de inflación en algunos periodos. Cuando el rendimiento no llegue a la inflación, tendrá un rendimiento real negativo. El rendimiento real es al que se le resta el impacto de la inflación. Así que si gana un rendimiento del 2% en su inversión de efectivo o sus equivalentes, y la inflación es del 3%, su rendimiento real es negativo.

El efectivo en mano trae beneficios tangibles y paz mental, pero también debe ser consciente de que su reserva no obtendrá mucha ganancia. Únicamente usted puede determinar qué tan grande debe ser la reserva con la que usted y su familia estén cómodos, pero calcular sus gastos promedio en un periodo de seis meses es una buena manera de comenzar a pensarlo.

Los equivalentes de efectivo lo exponen a un riesgo de inversión limitado. Los CD bancarios están asegurados por la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) si la institución que emite el CD está asegurada por la FDIC. La FDIC asegura cuentas en bancos e instituciones de ahorros y préstamos ("savings and loan associations") por hasta $250.000 por depositante, y la National Credit Union Association hace lo mismo para los depositantes en cooperativas de créditos ("credit unions"). Otros tipos de cuentas –tales como las cuentas para la jubilación, las de individuos y conjuntas ("joint accounts"), y los fideicomisos ("trusts")– se aseguran por separado.

Las letras del Tesoro a corto plazo ("T-bills") están respaldadas por el gobierno de EE.UU. Los fondos de inversión en el mercado monetario ("money market funds") invierten para mantener su valor en $1 por acción, pero, por lo general, no están asegurados y no se garantiza el valor de $1. Esa es una manera importante en la que estos fondos difieren de las cuentas bancarias del mercado monetario, las cuales sí están aseguradas por la FDIC.

Bienes raíces ("real estate")

Al invertir en bienes raíces, no nos referimos a la compra y renovación de una casa ni la compra de propiedades para alquiler ni incluso a realizar mejoras a su propia casa. Usted puede invertir en bienes raíces comerciales –edificios de oficinas, complejos de apartamentos, centros comerciales, almacenes, etcétera– al comprar acciones de un **Fideicomiso de inversiones en bienes raíces ("Real Estate Investment Trust", REIT)** que cotiza en la bolsa.

Mientras más variadas sean las propiedades del REIT, ya sea por el tipo o la geografía, mayor será la protección que tendrá contra las caídas en el mercado de bienes raíces. Poseer acciones en un REIT es un tipo de inversión de capital. Pero el REIT es distinto a las acciones individuales, fondos mutuos de acciones o fondos de acciones cotizados en la bolsa (ETF), ya que debe distribuir por lo menos el 90% de sus ingresos sujetos a impuestos a sus accionistas. Sin embargo, este ingreso no está garantizado y podría ser menor de lo que se espera.

Además, el rendimiento de un REIT no está necesariamente correlacionado con el rendimiento de las otras inversiones de capital. Las acciones de bienes raíces pueden responder de manera diferente a los cambios en los mercados financieros o la economía del país que las acciones de las empresas que proporcionan otros productos y servicios. Por ejemplo, las acciones suelen perder valor conforme la inflación aumenta, pero los REIT pueden ganar valor debido a que las propiedades que los REIT poseen pueden subir la renta conforme los precios aumentan.

Mientras que un REIT tiene el potencial para proporcionar ingresos significativos, este ingreso paga impuestos a una tasa más alta que la tasa que se aplica a los ingresos de dividendos de la mayoría de las acciones. Por esta razón, muchas personas eligen mantener las inversiones REIT en cuentas para la jubilación con impuestos diferidos.

Inversión en fondos mutuos y fondos cotizados en la bolsa (ETF)

Los fondos mutuos ("mutual funds") y los ETF son similares en que ambos invierten en una canasta de inversiones subyacentes, que en la mayoría de los casos se concentran en una sola clase de activo ("asset class"). Existen fondos mutuos y ETF que invierten en casi todas las clases de activo principales en el mundo, incluyendo acciones y bonos domésticos e internacionales, REIT y materias primas ("commodities"). Como resultado, proporcionan una oportunidad de invertir más ampliamente de lo que usted podría hacer al comprar valores individuales.

Fondos mutuos	ETF cotizados en la bolsa
• Una cartera de valores seleccionados para cumplir los objetivos del fondo o que reflejan el índice que se rastrea.	• Una cartera de valores que reflejan el índice que se rastrea.
• El precio se fija por el valor neto del activo (NAV) al final del día.	• El precio se fija según las negociaciones durante el día.
• Las acciones en el fondo se compran del fondo mismo o a través de un corredor o asesor financiero.	• Las acciones se compran y venden como en la bolsa a través de un corredor o asesor financiero.
• El fondo debe comprar acciones para cumplir con las redenciones de los accionistas, lo cual puede tener consecuencias impositivas.	• El ETF no redime las acciones que el accionista desea vender, lo que mejora la eficiencia de los impuestos.

Fondos mutuos ("mutual funds")

Un fondo mutuo se establece cuando una empresa inversionista crea un grupo, o familia, de activos. Cada fondo tiene un objetivo específico, tal como lograr crecimiento a largo plazo o maximizar los ingresos actuales y algunas veces una combinación de ambos.

Una vez que el fondo está creado, vende acciones a los inversionistas. Usted puede comprar acciones en línea o al ponerse en contacto con un representante de la empresa. Las empresas de fondos han facilitado comprar acciones de esta manera. También puede comprar acciones a través de representantes en los bancos y las casas de corretaje ("brokerage firms") o mediante la participación en un plan de ahorros para la jubilación patrocinado por el empleador [p. ej., 401(k)] que incluya el fondo como una de sus opciones de inversión.

Los fondos mutuos también facilitan la inversión. Las cantidades mínimas iniciales son relativamente bajas y usted puede realizar inversiones adicionales habituales de $50 o $100 –o cuando usted desee–. Un fondo mutuo además le volverá a comprar las acciones que usted desea vender al precio del cierre del día hábil, lo que se llama el **valor neto del activo (NAV)**. Sin importar si usted obtiene una ganancia o una pérdida, es fácil liquidar sus acciones.

Cada fondo reúne el dinero que recibe de sus accionistas para realizar sus inversiones. Cuantas más acciones venda el fondo, más dinero tendrá para crear una cartera ampliamente diversificada –mucho más grande y más diversificada de lo que usted como inversionista particular podría solventar–. La cartera variada de algunos fondos mutuos los hace menos riesgosos que comprar acciones y bonos individuales.

Por ejemplo, un fondo del mercado total de acciones de EE. UU. ("total U.S. stock market") normalmente mantiene acciones de las miles de empresas que cotizan en las principales bolsas de valores ("stock exchanges"). O bien, un fondo de acciones podría enfocarse en un sector del mercado –por ejemplo, las acciones de grandes empresas representadas en el **Índice S&P 500**– o podría invertir principalmente en pequeñas empresas que se espera que crecerán rápidamente.

Los fondos de acciones internacionales posean acciones de empresas fuera de EE. UU., sea por ser dueño de empresas en mercados desarrollados, tales como Alemania, Japón y Australia, o en mercados emergentes, como la India y Brasil.

> *La cartera variada de algunos fondos mutuos los hace menos riesgosos que comprar acciones y bonos individuales.*

Un fondo de bonos podría poseer una categoría particular de bono, tales como bonos municipales, o una variedad de deuda corporativa o gubernamental. Los fondos del "mercado total de bonos" ("total bond market"), por lo general, poseen todos esos tipos de deudas.

Fondos cotizados en la bolsa ("exchange traded funds", ETF)

Los Fondos cotizados en la bolsa son un poco más turbocargados que los fondos mutuos, ya que se pueden negociar en cualquier momento en el que el mercado esté abierto. Esta característica es buena para la negociación activa de las inversiones. Si la negociación activa resulta benéfica para el inversionista típico es otra cuestión, ya que requiere poner mucha atención y el costo de las transacciones frecuentes puede disminuir sus ganancias o aumentar sus pérdidas.

Los ETF tienen ventajas. Le permiten diversificarse en distintos nichos de los mercados mundiales, son relativamente baratos para comprar y poseer, y algunas empresas le permiten negociar los ETF sin pagar comisión. La estructura de los ETF también puede limitar la distribución a los accionistas de las ganancias sujetas a impuestos.

Los ETF combinan varios atributos atractivos de los fondos mutuos y las acciones. Al igual que un fondo índice mutuo, un ETF mantiene una cartera de valores subyacentes determinados por un índice al cual el ETF está vinculado. Por ejemplo, el ETF llamado "SPDR S&P 500" mantiene todas las acciones en el Índice S&P 500. Los ETF vinculados a los índices pueden facilitar la asignación de activos ("asset allocation") y proporcionan transparencia, lo que significa que usted siempre podrá saber qué valores mantiene el ETF.

Si está buscando diversificación, por lo general es preferible invertir en un ETF que rastree un mercado amplio, tal como el Índice S&P 500 o el Russell 2000, el cual es un índice de unas

2.000 acciones de las empresas más pequeñas en el mercado de acuerdo al valor de mercado de sus acciones. Los ETF que se enfocan en un mercado muy estrecho, tal como una industria o un país específicos, pueden jugar un papel en una cartera ya bien diversificada.

Al igual que las acciones, los ETF se negocian en la bolsa donde se cotizan a lo largo del día. Esto es distinto a los fondos mutuos, que se intercambian solo una vez al cierre del día. Cada ETF tiene un NAV, o valor neto del activo, que se calcula cada día basándose en el valor cambiante del grupo de valores que posee. Sin embargo, el precio del mercado de los ETF, al igual que el precio de una acción, se determina por la oferta y la demanda y otras fuerzas del mercado. El NAV de un fondo mutuo, por otro lado, es el mismo que su precio antes de agregar la comisión, si hubiese.

Las inversiones cuestan, pero algunas mucho menos que otras

Usted no puede evitar los cargos ("fees") de inversión por completo. En algunos tipos de fondos, los cargos generalmente son más altos que los cargos de otros tipos de fondos. Los cargos de los fondos que invierten en pequeñas empresas suelen ser más altos que los de los fondos que invierten en grandes empresas bien conocidas. Esto se debe a que identificar a las pequeñas empresas adecuadas requiere más tiempo e investigación.

De manera similar, los cargos de los fondos internacionales que invierten en países de todo el mundo suelen ser mayores que los cargos de los fondos que invierten exclusivamente en valores de EE. UU. Sin embargo, puede ser apropiado poseer fondos de empresas pequeñas e internacionales para diversificar su cartera de inversiones.

Fondos de administración activa vs. fondos índice

El mayor debate en el campo de fondos mutuos, sin embargo, es entre los fondos mutuos administrados de manera activa ("actively managed funds") y los fondos índice ("index funds") administrados de manera pasiva.

Tipos de fondos

DE ADMINISTRACIÓN ACTIVA	FONDO ÍNDICE
• El administrador invierte para superar un índice de referencia específico (por ejemplo, el Índice S&P 500).	• El fondo invierte para replicar el rendimiento de un índice de referencia específico ("benchmark").
• Los cargos son más altos que los de los fondos índice.	• Los cargos son más bajos que los de los fondos de administración activa.
	• Sobre el tiempo, el rendimiento es más consistente que el los fondos individuales de administración activa.

Un fondo administrado de manera activa trata de proporcionar un rendimiento más alto que el índice de referencia de la clase de inversiones que realiza. Por ejemplo, un fondo que invierte en acciones de grandes compañías generalmente desea superar al Índice S&P 500. El administrador del fondo y su equipo investigan empresas, eligen inversiones y negocian acciones para lograr rendimientos altos. Eso aumenta los costos de los fondos, lo que se transmite a los accionistas en forma de cargos.

Un fondo índice invierte para replicar el rendimiento del índice al que sigue, no para superarlo. Si el fondo le da seguimiento al S&P 500, por ejemplo, posee 500 acciones en dicho índice. Si una acción se elimina del S&P 500, el fondo índice vende dicha acción y compra la acción que la reemplaza. De manera similar, si un fondo rastrea un índice de acciones de pequeñas empresas, como el Russell 2000, el fondo vende y compra las acciones para duplicar la lista del índice.

Un fondo índice, por lo tanto, no tiene que pagar a un administrador para elegir las inversiones. Y existen pocos costos de negociación, debido a que la cartera cambia únicamente cuando el índice cambia. El resultado son cargos mucho más bajos para los accionistas del fondo.

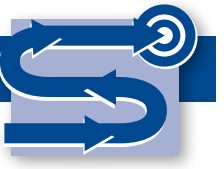
Los fondos índice frecuentemente proporcionan rendimientos mayores a largo plazo que los fondos administrados de manera activa, precisamente debido a sus costos más bajos. Lo mismo es cierto para muchos ETF, que suelen tener cargos más bajos que los fondos mutuos administrados de manera activa, aunque tal vez tenga que pagar comisión para comprar o vender acciones.

Un fondo administrado de manera activa podría rendir muchos mejores resultados que su punto de referencia en uno, tres o incluso cinco años, pero casi nunca los logra de manera consistente. Una de las mayores trampas en la que los inversionistas caen es elegir un fondo administrado de manera activa basándose en su historial reciente de vencer su índice de referencia. Los fondos mutuos que publican sus rendimientos estelares a corto plazo muy raramente publican los rendimientos no tan estelares durante largos periodos. De hecho, los fondos que son los mejores protagonistas durante un año generalmente caen con bastante rapidez desde lo más alto de la lista.

Como el desempeño de los fondos administrados de manera activa es inconsistente, los inversionistas deberían concentrarse en las cosas que realmente tienen importancia en el rendimiento a largo plazo –por ejemplo, cuánto cobra un fondo en cargos anuales, costos de transacción y cargos de venta–.

Los fondos índice frecuentemente proporcionan rendimientos mayores a largo plazo que los fondos administrados de manera activa, precisamente debido a sus costos más bajos.

CÓMO ESTABLECER UNA CUENTA



Cuando esté listo para invertir, puede empezar con algunos pasos básicos. Aunque sea difícil de creer, no es tan complicado. Incluso puede ser más fácil que entender su factura de teléfono celular o televisión por cable. Pero tomará algo de tiempo y requiere algunas decisiones.

✓ ***Paso N.º 1*** – Abra una cuenta a través de la cual usted pueda comprar sus inversiones. Los bancos, fondos mutuos ("mutual funds") y casas de corretaje ("brokerage firms") ofrecen una variedad de cuentas de inversión.

En el caso de las inversiones para la jubilación, muchas compañías y empresas ofrecen un plan de ahorro **401(k)**. Algunas organizaciones del sector público ofrecen un plan **457**, y algunas escuelas y organizaciones sin fines de lucro ofrecen un plan **403(b)**. Si su empleador no ofrece un plan de ahorros para la jubilación, usted puede abrir una **cuenta para la jubilación personal IRA** y ahorrar para la jubilación por su cuenta.

✓ ***Paso N.º 2*** – Elija las inversiones, lo que tal vez será su mayor desafío, teniendo en cuenta la gran cantidad de productos de inversión disponibles. Pero puede comenzar a paso lento, por ejemplo, abriendo una cuenta en una empresa de fondos mutuos y eligiendo uno o dos fondos, y luego ampliando su base de inversiones.

✓ ***Paso N.º 3*** – Reinvierta ("reinvest")–este es el paso más fácil–. Conforme sus inversiones le proporcionen ganancias, puede utilizar estos ingresos para comprar acciones adicionales, en vez de gastar el dinero. Los montos reinvertidos lo ayudan a aumentar el valor de su cuenta. Ya que generalmente es posible reinvertir de manera automática –especialmente con los fondos mutuos–, no extrañará el dinero que no ve.

✓ ***Paso N.º 4*** – Siga invirtiendo, agregando nuevo dinero (capital) a su cuenta cada mes o trimestre. Una de las maneras más fáciles y eficaces de realizar esto es mediante el depósito directo de su sueldo a una cuenta bancaria o de una cooperativa de crédito ("credit union") directamente a su fondo mutuo o cuenta de corretaje ("brokerage account").

Si usted participa en un plan patrocinado por su empleador, puede contribuir un porcentaje de su sueldo cada periodo de pago. Una vez que se acostumbra a la idea, es otra manera fácil de invertir sin extrañar el dinero que no ve.

PARTE 3

PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA INVERSIÓN

La inversión requiere el equilibrio entre el rendimiento y el riesgo.

Rendimiento ("return"), en este contexto, significa el *rendimiento de la inversión*, que se calcula de acuerdo a dos cosas: el cambio en el valor de la inversión –es decir lo que le costó y a cuánto la vendió– más las ganancias ("earnings") que la inversión produjo.

Ejemplo	
Usted compra 100 acciones a $20 por acción	$2.000
Vende 100 acciones a $22 por acción	$2.200
Ganancia ($2.200 – $2.000)	= $200
La empresa paga un dividendo de $0,25 por acción	+ $ 25
RENDIMIENTO (ganancia de $200 + dividendo de $25)	**= $225 (o sea, 11,25%)**

Por supuesto que, si el precio de las acciones que vendió fue menor a $19,75 por acción (después de restar el valor del dividendo), tendría un rendimiento negativo.

La conclusión es que cuanto mayor sea su rendimiento anual promedio, mayor será la probabilidad de que usted logre sus metas financieras.

El **riesgo ("risk")** es la probabilidad de perder dinero en vez de ganarlo, o ganar menos de lo que esperaba. El riesgo también es la posibilidad de que el valor de su rendimiento disminuya debido a la inflación, reduciendo su poder adquisitivo.

Comprender la relación entre el riesgo y el rendimiento es esencial para tomar decisiones racionales de inversión. Cuanto más riesgo esté dispuesto a correr, mayor será la posibilidad de lograr un rendimiento significativo, pero mayor también será la posibilidad de sufrir una pérdida. Por otro lado, si no corre ningún riesgo, tendrá un rendimiento mínimo, o ninguno.

Por ejemplo, si deposita $1.000 en un certificado CD bancario a cinco años que paga un interés anual compuesto del 2%, su rendimiento será de $104, dándole $1.104. Pero si compra acciones de un fondo mutuo que proporciona un rendimiento anual del 6%, su rendimiento en el mismo periodo de cinco años sería de $338 –más del triple del rendimiento del CD–, dándole un total de $1,338.

Mientras que ciertas inversiones proporcionan un rendimiento mínimo, la ventaja es que mantienen seguro su capital. Puede estar seguro de que podrá retirar su inversión de $1.000

> *La conclusión es que cuanto mayor sea su rendimiento anual promedio, mayor será la probabilidad de que usted logre sus metas financieras.*

en el CD al final de plazo. Pero en cualquier punto, su fondo mutuo podría valer mucho menos de $1.000. Y si lo vende al precio disminuido, usted tendrá una pérdida.

TENGA EN CUENTA

Si lo inquieta la posibilidad de perder dinero en un periodo corto –para una inversión, cinco años es bastante corto–, tal vez no esté listo para invertir. Pero tenga en cuenta que es muy posible –aunque no esté garantizado– que una inversión que pierde valor en un cierto punto puede volver a alcanzar su valor con el paso del tiempo y podría valer mucho más de lo que usted invirtió. Cuanto más tiempo posea sus inversiones, mejores serán sus posibilidades de éxito.

Los riesgos de las inversiones

El riesgo asociado con una inversión generalmente pertenece a una de dos categorías: el riesgo del mercado ("market risk") y el riesgo de la inversión ("investment risk").

El riesgo del mercado resulta de lo que esté sucediendo en los mercados financieros en su conjunto. Si la economía es extremadamente débil, como lo fue en 2008 y 2009, los mercados pueden ser extraordinariamente volátiles –lo que significa que los precios cambian drásticamente durante periodos cortos–. Cuando esto sucede, los inversionistas suelen perder la confianza en los mercados y las inversiones en general. Dejan de hacer nuevas inversiones y venden las que poseen. Esto, a su vez, ayuda a crear una caída mayor.

El riesgo de una inversión, por otro lado, ocurre cuando una inversión individual pierde valor por alguna razón que esté relacionada directamente con la inversión en sí misma.

Por ejemplo, el riesgo de una inversión puede ser causado por mala administración que disminuye las ganancias de la compañía e impulsa a sus acciones a bajar de precio. O algunas veces una compañía se adelanta y supera a su competencia al introducir un producto que domina el mercado, lo que disminuye el valor de las acciones de la competencia. Los fondos mutuos, aunque por lo general no son tan riesgosos como invertir en acciones individuales, pueden disminuir significativamente en valor si poseen acciones en un sector estrecho del mercado.

Ir a la página con el contenido

Estrategias para gestionar los riesgos

Aunque no se pueden eliminar completamente los riesgos del mercado y los de la inversión, existen estrategias para ayudarlo a gestionar los riesgos que enfrente. Tres de las más eficaces son la asignación de activos, la diversificación y el control de los costos.

Estas estrategias no garantizan el éxito ni lo protegen de una severa caída del mercado. Pero lo pueden ayudar a mitigar el riesgo y mantener la posibilidad de lograr un alto rendimiento.

Asignación de activos ("asset allocation")

La asignación de activos significa dividir su capital de inversión entre varios tipos distintos de inversiones, o clases de activos, según determinados porcentajes, en lugar de invertir en una sola clase.

Como señalamos en la **Parte 2: Cómo comenzar a invertir**, distintas clases de activos –acciones, ingreso fijo, equivalentes de efectivo y bienes raíces– por lo general reaccionan de distinta manera a lo que está sucediendo en la economía en determinado momento. Usted puede aprovechar este fenómeno al invertir en varias clases de activos al mismo tiempo.

La asignación de activos le permite compensar las pérdidas en una clase de activo con las ganancias en otra. No existe ninguna garantía relacionada con la asignación –en una caída grave del mercado, todas las clases de activos pueden caer abruptamente–, pero al poner todo su dinero en una sola clase de activo es más probable que sufra una pérdida importante que si lo distribuye a través de varias clases. Además, la asignación de activos lo ayuda a estar preparado para aprovechar los mercados siempre cambiantes al efectuar unas inversiones en cada clase de activo cada año.

Si en la década de los años 2000 usted hubiera invertido únicamente en las acciones de grandes compañías, su tasa de rendimiento anual hubiera sido negativo, –0,1%. (El rendimiento negativo del año 2008 fue enorme, –37%, una caída libre que tuvo a muchos inversionistas en pánico presionando el botón "vender" casi al *fondo* del mercado).

Las carteras equilibradas obtuvieron un mejor rendimiento durante ese periodo. Por ejemplo, una cartera de 70% en acciones y 30% en bonos produjo un rendimiento anual del 2,1%, y una cartera de 50/50 de acciones y bonos logró un rendimiento del 3,9%. Estos rendimientos son modestos, pero positivos y alcanzaron o superaron la tasa de inflación de esos años.

Mantener el enfoque en el largo plazo es importante para las inversiones, ya que los rendimientos de todas las clases de activos pueden variar ampliamente.

No existe ninguna asignación que sea adecuada para todas las personas o que funcione perfectamente en cada ambiente de mercado. Pero unos pocos fondos mutuos que invierten en distintas clases de activos proporcionan una diversificación adecuada de tal forma que si el valor de una parte de su cartera cae, el valor total de la cartera puede mantenerse estable. Para comenzar a formar su cartera, considere los factores a continuación y abra una cuenta con una empresa de fondos mutuos ("mutual fund company") o casa de corretaje ("brokerage firm"), en las cuales es fácil investigar y encontrar las inversiones apropiadas.

Factores a considerar al tomar decisiones de inversión

- **El periodo de tiempo que tiene para lograr sus metas.** Por ejemplo, invertir para obtener una hipoteca que usted comenzará a pagar en cinco años es muy diferente a invertir para una jubilación que comenzará en 30 años.
- **La cantidad de riesgo que considera prudente.** Incluso si espera trabajar 30 años más antes de retirarse, tal vez no desea asumir el riesgo que existe en una cartera diversificada. "Dormir bien" fue el criterio de inversión del difunto Paul Samuelson, primer premio Nobel en economía estadounidense.
- **Otras inversiones y fuentes esperadas de ingresos.** Esto incluye el Seguro Social, que provee beneficios de por vida y representa un activo financiero significativo para la mayoría de los estadounidenses. También es posible que haya obtenido una pensión de su empleador, que sea dueño de un pequeño negocio o que reciba ingresos de un negocio de familia. La cantidad de estos activos puede influir mucho sobre cuánto está dispuesto a arriesgar.

Diversificación

La asignación de activos lo ayuda a gestionar el riesgo del mercado. Usted puede gestionar el riesgo de las inversiones mediante la diversificación, es decir, al invertir en distintas subclases de una clase de activo. Por ejemplo, las acciones de una compañía grande pertenecen a una subclase de activos distinta a las acciones de una empresa pequeña.

Las subclases de activos suelen diferenciarse una de otra en algunos aspectos importantes, aunque todas comparten las características esenciales de su clase. Por ejemplo, las acciones de una compañía grande y las de una empresa pequeña suelen aumentar de valor a tasas distintas, reaccionan de manera distinta a los cambios en la economía y lo exponen a niveles distintos de riesgo de inversión.

De igual manera, los bonos tienen **plazos** distintos, **clasificaciones** distintas y tasas de interés distintas. También tienen emisores distintos: el Tesoro de EE. UU., varios estados y ciudades, y compañías grandes y pequeñas.

Puede ser más fácil de entender la diversificación al comprender de lo que no es:

- Usted *no se ha diversificado* si posee solo unas pocas acciones, o acciones de un fondo mutuo que esté concentrado en un sector especializado del mercado, tal como el financiero.
- Usted *no se ha diversificado* si los únicos bonos que posee son emitidos por el estado en el que vive o el mismo organismo gubernamental de EE. UU.

Pero su cartera de acciones sí está diversificada si usted posee tres o cuatro fondos mutuos que contienen distintos tipos de inversión. Por ejemplo, usted puede crear una cartera diversificada con tres fondos índice de bajo costo –el S&P 500 (que rastrea el desempeño de acciones de compañías grandes de EE. UU.), el índice Russell 2000 (que rastrea las acciones de 2.000 empresas pequeñas), y el MSCI-EAFE (que rastrea acciones de importantes compañías internacionales grandes y medianas en 21 países desarrollados de todo el mundo, salvo EE. UU. y Canadá)–. Y su cartera de ingreso fijo está diversificada si posee algunos bonos corporativos, algunos bonos municipales y algunos bonos del Tesoro.

Reasignación ("reallocation") y reequilibrio ("rebalancing")

El viejo dicho que lo único constante en la vida es el cambio ciertamente aplica a la inversión. Al asignar (distribuir) detenidamente su cartera de inversiones ("portfolio") entre varias clases de activos, usted ha tomado un paso enorme para lograr un poco de control sobre su futuro financiero. Pero todavía no ha terminado. Dos conceptos a tener en mente son muy pero muy importantes: la reasignación y el reequilibrio.

La reasignación ("reallocation") es simplemente el proceso de modificar su asignación de activos conforme cambien las circunstancias de su vida. La asignación que eligió como persona soltera de 25 años probablemente sea demasiado agresiva cuando tenga 50 años y enfrente la posibilidad de enviar a un(a) hijo(a) a la universidad. Tal vez le convenga reducir la cantidad invertida en acciones y otras inversiones más riesgosas, y aumentar la cantidad en ingreso fijo y equivalentes de efectivo más seguros.

No obstante, de vez en cuando debería considerar sus metas financieras y las circunstancias de su vida, y entonces reasignar su cartera si fuera necesario.

El reequilibrio ("rebalancing") es el proceso de ajustar con regularidad su cartera, tomando en consideración los cambios en los mercados financieros. Si una clase de activos ha tenido resultados particularmente buenos o particularmente deficientes durante los últimos seis meses o un año, probablemente su cartera ya no está en su asignación preferida.

Por ejemplo, si usted opta por una asignación del 60% de acciones y el 40% de bonos, con el tiempo los mercados desviarán dicha asignación. Las ganancias del mercado de acciones pueden aumentar sus acciones al 70% de su cartera, y factores negativos que afectan el mercado de bonos pueden disminuir sus bonos al 30% de su cartera. En tal caso, debe considerar vender acciones y comprar bonos para reequilibrar su cartera a sus porcentajes preferidos.

Como alternativa, podría simplemente destinar todo su nuevo dinero de inversión a bonos hasta restaurar su equilibrio del 60% y el 40%. Los beneficios de reequilibrar son significativos. El proceso ayuda a proporcionarle un sistema y la disciplina para vender a precio alto y comprar a precio bajo. En el ejemplo anterior, reequilibrar al vender algunas de sus acciones con valor en ascenso lo forzará a asegurar altas ganancias del mercado de acciones.

Si reequilibra al comprar más de una clase de activo después de que caiga en valor, usted disminuirá su costo promedio en dicha inversión y posiblemente obtendrá ganancias futuras.

El reequilibrio también es importante porque restaura su cartera al nivel de riesgo que usted prefirió cuando estableció su primera asignación de activos. En general, debe considerar el reequilibrio cuando su asignación varíe alrededor del 10% de sus objetivos.

Usted tiene que considerar muchos factores cuando comienza a invertir y decidir sobre la asignación inicial para su cartera. ¿Qué edad tiene? ¿Cuánto tiempo pasará antes de que se retire? ¿Cuáles son sus obligaciones financieras, tales como deudas y dependientes? ¿Cuál es su tolerancia al riesgo –es decir, cómo reaccionaría si una caída abrupta del mercado afectara un gran porcentaje de sus activos–? Si la respuesta contiene la palabra "pánico", tal vez debería invertir principalmente en activos más seguros, tales como los bonos y los de ingreso fijo.

Ejemplos de carteras ("portfolios")

Podría ser útil revisar algunas carteras establecidas que muchos inversionistas usan como punto de inicio –pero solo como punto de inicio– para decidir cómo asignar sus activos. Las carteras usan entre dos y cuatro fondos mutuos, haciéndolas fácil de armar. La inversión, después de todo, no tiene que ser tan complicada como armar un mueble por sí mismo.

Los rendimientos son reales, lo que significa que están ajustados de acuerdo a la tasa de inflación. Si un fondo mutuo rinde, digamos, 8% en un año y la inflación durante ese tiempo fue del 2%, el rendimiento real es del 6%. Los rendimientos reales le dan una imagen más precisa de lo que en realidad ganan sus inversiones.

Asignación con fondos mutuos de bajo costo	Rendimiento anual 1970 – 2016
División clásica en 60 y 40 %	
60% en mercado total de acciones de EE. UU.	**5,4%**
40% en mercado total de bonos de EE. UU.	
Incluyendo un fondo mutuo que invierte en todas las acciones de EE. UU. –alrededor de 3.500– y uno que invierte en los diferentes tipos de bonos emitidos en EE. UU.	
Tres Fondos	
40% en mercado total de acciones de EE. UU.	**5,2%**
20% en mercado total de acciones extranjeras	
40% en mercado total de bonos	
Casi tan simple como la división en el 60 y el 40 %, agregando un fondo índice que contiene acciones en aprox. 5.800 compañías internacionales, tanto en mercados desarrollados como emergentes.	
William Bernstein (asesor de inversiones y autor de *The Intelligent Asset Allocator*	
25% en acciones de compañías grandes	**5,9%**
25% en acciones de empresas pequeñas	
25% acciones extranjeras de países desarrollados	
25% letras Tesoro a corto plazo ("US Treasury bills")	
Las acciones de empresas pequeñas han tenido más éxito con el tiempo que las acciones de compañías grandes, aunque suelen ser más volátiles. Los fondos índice en esta clase de activos generalmente poseen las acciones de alrededor de 1.500 empresas.	
"Core Four" de Rick Ferri (asesor de inversiones y autor)	
48% en mercado total de acciones	**6,0%**
24% en mercado total de acciones extranjeras	
20% en mercado total de bonos	
8% en REIT (inversión en bienes raíces)	
Agrega REIT a la mezcla para invertir en el mercado de bienes raíces comerciales de EE. UU. de casi $1 billón ("$1 trillion"). Un fondo mutuo por lo general posee acciones en 150 o más REIT, un porcentaje pequeño del mercado de REIT general.	

FUENTE: PortfolioCharts. Rendimientos asumen que la cartera se reequilibra anualmente.

Ahora vamos a echar un vistazo a algunos inversionistas de diferentes edades, temperamentos y experiencias para ver cómo deciden asignar sus carteras::

Ana, soltera, 28 años

Primero, felicitemos a Ana, una joven que ahorra para una jubilación que tal vez no comenzará por 40 años. Es subgerente de una compañía de banquetes de una ciudad grande, y el trabajo da oportunidades de avanzar, pero los banquetes en sí no son un negocio muy estable. Aun así, desea ahorrar con regularidad cuando sus finanzas lo permitan y planea invertir un poco de dinero para cosechar una tasa potencialmente mayor de rendimiento. Sus préstamos universitarios están casi cancelados y tiene una pequeña cuenta de ahorros para emergencias.

Ana es una persona muy ocupada, así que le gustaría mantener las cosas de manera simple. Tiene cuidado con los gastos de su vida personal y espera actuar de la misma manera inversionista. Ana piensa que los fondos índice son una buena idea. Decide invertir en tres –uno que rastree el mercado de acciones de EE. UU., otro que rastree los mercados extranjeros desarrollados y el último que rastree el mercado total de bonos de EE. UU.–, una combinación que provee la diversificación que necesita con costos muy bajos.

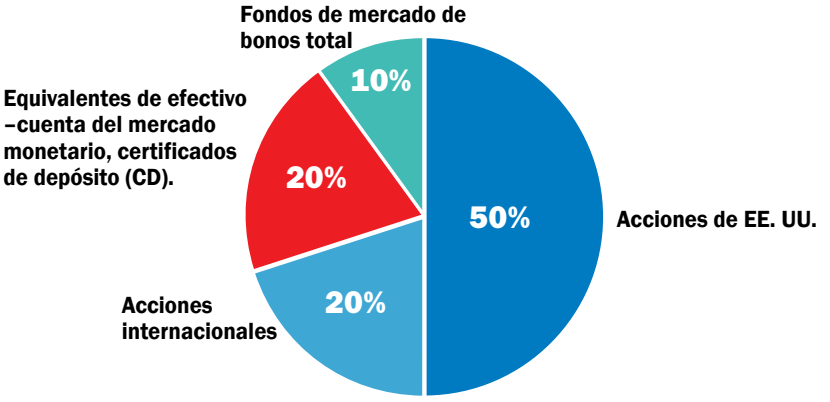
Como es joven y tiene mucho tiempo para superar caídas del mercado, elige una asignación inicial relativamente agresiva, poniendo el 50% de sus activos en un fondo de acciones estadounidenses, el 20% en un fondo de acciones internacionales y el 10% en un fondo de bonos.

Esas inversiones son su cartera para la jubilación. Como su trabajo es algo inestable y ella desea mantener una reserva importante de dinero para emergencias inesperadas, decide mantener el 20% de sus activos en cuentas no destinadas a la jubilación, y pone el dinero en fondos de inversión en el mercado monetario ("money market funds") y certificados de depósito a corto plazo ("short-term CD").

La asignación inicial de Ana probablemente resultará en una tasa mayor de rendimiento a largo plazo que si depositara más en inversiones con ingreso fijo. Ella además es inteligente al seguir aumentando su reserva de emergencia.

Ana sabe que conforme envejezca y sus circunstancias cambien, tendrá que revisar su asignación. Cuando se acerque a los 50, Ana se podrá enfocar más en la seguridad, disminuyendo las acciones en los dos fondos índice y aumentando las acciones en el fondo de bonos.

No obstante, cada pocos trimestres ella planea reequilibrar su cartera para regresar a sus porcentajes objetivo, lo que la ayudará a obtener el máximo beneficio de los movimientos del mercado con el paso de los años de los años.



Ricardo e Isabel, casados, 38 años de edad

Ricardo e Isabel tienen casi 40 años de edad y tienen dos niños en la escuela primaria. El dinero no es un problema. Ricardo es bombero –un trabajo con una pensión potencialmente lucrativa– e Isabel es gerente con buen sueldo en una empresa establecida y en expansión de tecnología del cuidado de la salud.

Como con muchas parejas, las decisiones de inversión son impulsadas por una persona. En este caso, es Isabel, que confía mucho –quizá demasiado– en las compañías orientadas a la tecnología, como la suya. Ricardo no tiene mucho interés en ninguna planificación a largo plazo.

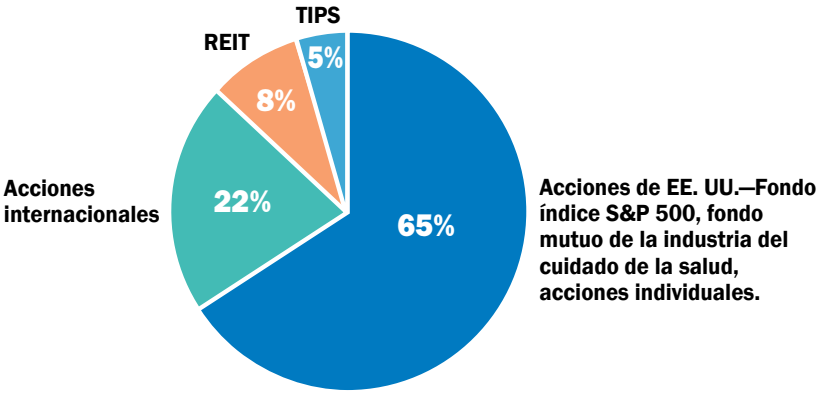
Para Isabel, la estabilidad percibida de los trabajos de ella y Ricardo, y las potenciales ganancias influyen mucho en sus decisiones de inversión. Opta por una asignación de activos agresiva. Además, su confianza en la creciente demanda de servicios para el cuidado de la salud la alentó a invertir en varias compañías en ese mercado, así como en un fondo de acciones administrado activamente que se enfoca en el cuidado de la salud.

El problema es que Isabel invirtió en un fondo mutuo cuyos cargos son tres veces mayores que los fondos comparables, disminuyendo los rendimientos de Ricardo e Isabel y dejándoles menos dinero invertido a largo plazo.

Isabel agregó un poco de seguridad a la cartera al incluir Bonos del Tesoro ("U.S. Treasury bonds") y Valores del Tesoro protegidos contra la inflación (TIPS, "Treasury Inflation-Protected Securities") en su asignación de ingresos fijos. Debido al trabajo de su padre en bienes raíces comerciales, ella cree que sabe lo suficiente como para tomar una pequeña posición en un fondo mutuo que tiene acciones de **fideicomisos de inversión en bienes raíces (REIT)**, un sector grande de la economía que muchos inversionistas no ponen en sus carteras.

La inversión relativamente pesada de Ricardo e Isabel en acciones hace que nos preguntemos cómo reaccionarían a las inevitables caídas del mercado de acciones. Si Isabel entra de pánico, podría vender a precios bajos y absorber pérdidas. Aunque Ricardo no se interesó en armar la cartera, podría sorprenderse y enfadarse –sin justificación, vale decir– al averiguar cuánto ha disminuido el valor de la cartera.

Recuerde que, en el periodo 2007-2008, el mercado de acciones perdió la mitad de su valor, y a corto plazo siempre existe la posibilidad que haya pérdidas masivas. Pero si un inversionista está bien diversificado y cree en su asignación de activos, una caída del mercado presenta una oportunidad para comprar un activo –acciones, por ejemplo– con descuento. Los inversionistas que venden por pánico por lo general han sobreestimado su tolerancia al riesgo.



Daniel y Rosa, casados, de 50 y pico

Algunas veces, los inversionistas tienen más de una meta en mente. Por ejemplo, puede ser una prioridad para ellos acumular los activos necesarios para disfrutar de una jubilación cómoda, pero también pueden desear generar ganancias para ayudar con las finanzas actuales.

Es el caso de Daniel y Rosa. La pareja está ayudando a pagar los gastos de dos hijos en la universidad. Daniel, quien luchó financieramente para terminar la universidad, desea pagar lo más posible de los costos de la universidad de sus hijos. Ambos se preocupan también por los gastos siempre crecientes del cuidado de la salud –el padre de Daniel estuvo enfermo por muchos años antes de fallecer– y les quedan otros 10 años de pagos de la hipoteca de su hogar.

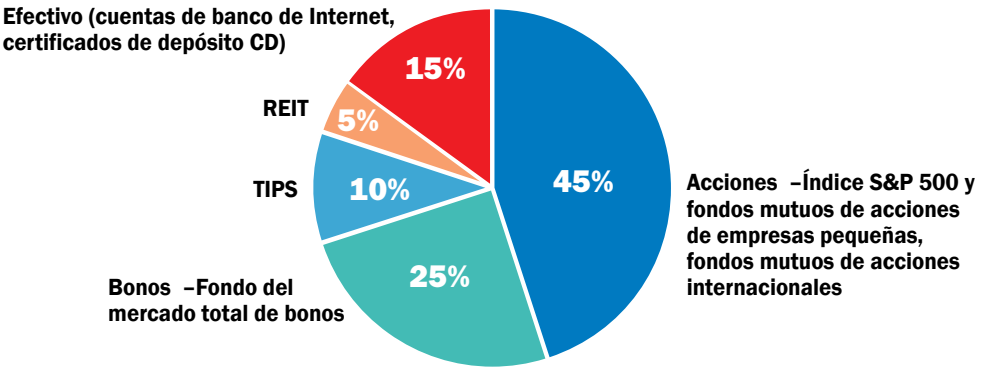
Daniel es director deportivo y profesor de historia en una escuela secundaria privada que ofrece un plan 403(b), pero no una pensión. Rosa es gerente en una compañía de construcción "verde" que ofrece un plan 401(k).

Necesitan que su cartera de inversión provea ingresos actuales, aunque reconocen la importancia de hacer crecer su reserva de dinero para la jubilación. Optan por una asignación relativamente pesada en bonos, mantenida a través de un fondo mutuo del mercado total de bonos, y equivalentes de efectivo. La última categoría incluye una cuenta bancaria en línea que paga más interés de lo que paga una cuenta del mercado monetario. Pueden acceder a estos activos para el efectivo que necesitan y tal vez no tengan que vender acciones con pérdidas para ayudar a pagar los gastos actuales si el mercado de acciones sufre una caída.

Tienen el 10% de su cartera en TIPS (Valores del Tesoro de EE. UU. protegidos contra la inflación), que no están produciendo mucho rendimiento, pero ofrecen una defensa contra la inflación. Daniel y Rosa son inteligentes al no evitar las acciones por completo, en particular en sus cuentas para la jubilación. Todavía faltan unos 15 años o más para que se retiren, así que probablemente tendrán tiempo de sobrevivir la volatilidad del mercado a corto plazo.

En el largo plazo, el mercado de acciones ha superado significativamente los rendimientos de bonos y efectivo. Mantener un porcentaje significativo de su cartera para la jubilación en acciones, tal como el fondo índice del mercado total de acciones de EE. UU., podría aumentar su rendimiento y marcar la diferencia entre tener o no tener el ingreso adecuado en la jubilación.

Daniel y Rosa seguramente necesitarán efectuar un reequilibrio cuando terminen de pagar los costos de la universidad, comiencen a identificar sus planes para la jubilación y calculen si sus ingresos –incluyendo los planes de jubilación y el Seguro Social– serían adecuados.



Juan, soltero, 70 años

Juan se retiró hace cinco años de una asociación de comercio de Washington, D. C., volvió a su estado natal de Texas y recibe una anualidad mensual de por vida de su pensión corporativa. El pago mensual de la anualidad es modesto, ya que solo trabajó para la asociación durante los últimos 13 años de su carrera.

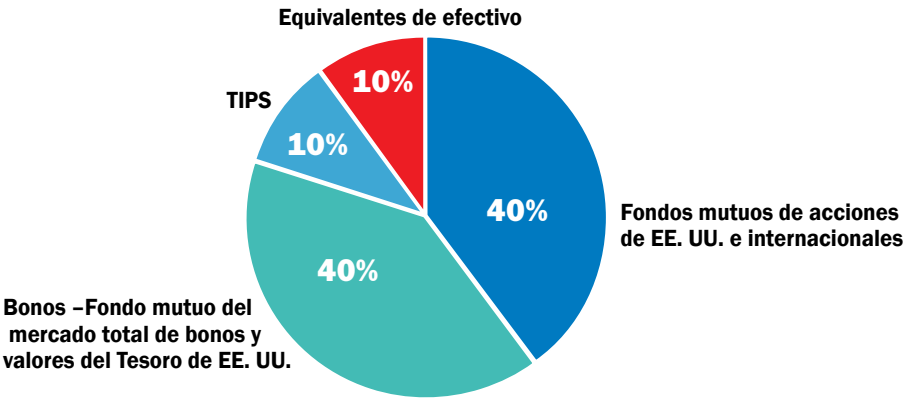
La edad de retiro de Juan para recibir los beneficios completos del Seguro Social era 66 años. Pero para maximizar la cantidad mensual que recibe del Seguro Social, esperó hasta tener 68 años para comenzar a recibirlos. Esto significa que Juan está recibiendo un 20% más del beneficio que hubiera recibido a los 66 años.

Transfirió sus planes 401(k) de su último empleo y sus empleos anteriores a una cuenta para la jubilación personal IRA. Gana una pequeña cantidad de dinero como escritor y fotógrafo por cuenta propia, lo que le da cuatro fuentes de ingreso –algo inusual para un jubilado–.

Los ingresos de la pensión y del Seguro Social de Juan son pagos fijos que recibirá durante toda su vida, así que podría asignar los activos en su cuenta IRA de varias maneras. Por ejemplo, podría arriesgarse más al invertir la mayor parte de su cartera en acciones.

Sin embargo, Juan desea minimizar las probabilidades de una gran caída del valor de sus fondos para la jubilación. Por eso, mantiene una reserva de efectivo y equivalentes de efectivo –una cuenta del mercado monetario y un fondo de bonos a corto plazo– para acceso fácil. Tiene suficiente efectivo para viajar y le permite ayudar a sus sobrinas y sobrinos con los gastos de la universidad, entre otros.

En esta etapa de su vida, Juan prefiere la seguridad financiera sobre las posibles ganancias (y pérdidas) que podrían llegar al invertir agresivamente. Aun así, las tasas de interés bajas significan que Juan no está ganando mucho en sus bonos y efectivo, los cuales comprenden el 50% de su cartera. Si la inflación aumenta, podría enfrentar un rendimiento real negativo de algunos de esos activos. Juan debería considerar aumentar un poco su asignación a acciones para buscar un rendimiento mayor, y más dinero, para los gastos de la jubilación.



Por favor, tenga en cuenta que los ejemplos anteriores se basan en decisiones de inversión realizadas por personas verdaderas, pero no pretendemos que sean guías estrictas. No existe una sola asignación que sea correcta para todas las personas solteras de veinte y pico de años, ni para los padres con hijos en la universidad. A Juan, por ejemplo, a los 70 años, no le gusta arriesgarse demasiado y prefiere pasar su tiempo viajando y ayudando a sus parientes en vez de siguiendo las fluctuaciones diarias del mercado de acciones.

Su asignación de activos es una decisión personal que depende de muchos factores únicos para su situación financiera, las circunstancias de su familia y su temperamento. No permita que lo presionen a hacer algo que no entiende o que excede su tolerancia al riesgo.

Lo que es correcto para su cuñado, o para alguien que venda productos financieros, puede no ser correcto para usted. No hay nada malo en escuchar la opinión de alguien, pero en última instancia usted debe realizar su propia investigación y tomar sus propias decisiones.

Lo mismo vale para las numerosas herramientas en línea que prometen producir su asignación óptima de cartera una vez que conteste unas dos o tres decenas de preguntas. Puede ser divertido jugar con ellas, pero no son un substituto para entender sus propias metas financieras y su temperamento.

Los inversionistas de cualquier edad deberían **reequilibrar** sus carteras si alguna clase de sus activos se ha comportado especialmente bien o especialmente mal durante un año o dos. Esto se debe a que la asignación que había elegido probablemente ha cambiado –alejándose, digamos, de la asignación inicial del 60% en acciones y el 40% en bonos a una asignación distinta que aumenta o disminuye el nivel de riesgo al que está expuesto–. El objetivo del reequilibrio es restaurar la asignación inicial que había elegido.

Por ejemplo, si las acciones han perdido valor, y comprenden menos del 60% del total, podría asignar el dinero nuevo de inversión a acciones exclusivamente hasta que restaure el equilibrio del 60% y 40%. (Reequilibrar entre varias clases de activos requiere cálculos adicionales, pero el concepto y los cálculos son los mismos).

El reequilibrio puede resultar difícil –todos queremos permanecer con un ganador–. Sin embargo, vender las participaciones que se han elevado en valor y comprar activos cuyos precios han disminuido es una forma de poner su cartera en equilibrio. Otra posibilidad es cambiar la forma de asignar su capital de inversión nuevo, poniendo casi todo o todo en la clase de activo que ha perdido su valor hasta que haya restaurado su cartera a la asignación que había elegido.

> *Los inversionistas de cualquier edad deberían reequilibrar sus carteras si alguna clase de sus activos se ha comportado especialmente bien o especialmente mal durante un año o dos.*

Fondos con fecha límite (“target date funds”)

Si la asignación de activos y el reequilibrio y la reasignación de su cartera le parecen complicados, o nunca ha reequilibrado o reasignado las cuentas de inversión que posee, quizá debería considerar un fondo con fecha límite (“target date fund”, TDF).

Si contribuye a un plan de jubilación en su trabajo, probablemente tenga esa opción, ya que los empleadores están agregando rápidamente los fondos con fecha límite a sus elecciones de inversión 401(k). También puede seleccionar esos fondos para una cuenta de ahorros para la universidad, una cuenta para la jubilación IRA o una cuenta de inversión sujeta a impuestos.

El inversionista selecciona un TDF vinculado a su año esperado de jubilación o el año en que su hijo va ir a la universidad. Si el año esperado de jubilación es el 2040, por ejemplo, el inversionista podría seleccionar un TDF 2040. El fondo comienza con una cartera en su mayoría de acciones y después cambia con el tiempo para incrementar el porcentaje

de ingresos fijos. En teoría, los riesgos del fondo disminuyen al aproximarse la fecha de la jubilación o el ingreso a la universidad. El ritmo y tiempo de la reasignación se conoce como la ruta de **reasignación de capital ("glide path")** del fondo –un término reconfortante en inglés que implica un aterrizaje suave–.

Los fondos con fecha límite poseen muchas ventajas, y se promueven, con ciertas justificaciones, como punto único de compra para inversionistas que están perplejos por el mercado financiero excesivamente complejo. Pero también lo exponen a riesgos potenciales, como lo hacen todas las inversiones.

Los fondos que comparten una fecha límite –un fondo de jubilación 2040, por ejemplo– pueden tener distintas asignaciones y distintas rutas de asignación de capital. Por lo tanto, al elegir un fondo con fecha límite, es importante para los inversionistas determinar si la asignación es adecuada para sus metas y su tolerancia al riesgo, en lugar de simplemente elegir un fondo basado en cierto año.

Al igual que con los fondos mutuos en general, algunos fondos con fecha límite cuestan más –mucho más– que otros, lo que resulta en una gran diferencia en los rendimientos que pagan.

Muchos inversionistas además tienen ideas erróneas peligrosas acerca de los fondos con fecha límite. Una encuesta realizada por la Comisión de valores y bolsas de EE. UU. ("Securities and Exchange Commission", SEC) en el 2012 encontró que casi la mitad de los propietarios de los fondos con fecha límite no entendían que los fondos *no garantizan los ingresos* en la jubilación. Esos inversionistas no sabían que los TDF son fondos que invierten en otros fondos mutuos. Eso significa que los fondos con fecha límite tienen los mismos riesgos que los fondos mutuos

> *Estudio tras estudio ha demostrado que no existe ninguna evidencia de que las inversiones con mayores cargos produzcan superiores rendimientos. Frecuentemente lo contrario suele ser verdad.*

El impacto de los cargos ("fees")

Además de los riesgos del mercado y de la inversión, usted debe considerar lo que paga por comprar y poseer las inversiones, ya que estos costos reducen directamente el rendimiento de su inversión.

Algunos costos de inversión son inevitables. Cuesta dinero efectuar las transacciones. A los fondos mutuos les cuesta dinero administrar sus fondos. A los corredores de bolsa les cuesta dinero mantener sus oficinas y sitios web y proveer investigación acerca de las inversiones. Pero también es posible no pagar más de lo necesario:

- Antes de invertir en un fondo mutuo, revise su **porcentaje (coeficiente) de gastos ("expense ratio")**. Para pagar sus gastos de operación y mercadeo, un fondo carga anualmente un porcentaje del saldo de su cuenta. Si el porcentaje de gastos es del 1 %, por ejemplo, usted pagaría $150 en una cuenta con valor de $15.000. El fondo también podría cobrar **cargos de venta ("loads")**, los cuales no se incluyen en el porcentaje de gastos. Ambos se publican en el **prospecto ("prospectus")** del fondo y en la página web de la empresa de fondos. Muchas empresas de fondos venden acciones en sus propios fondos directamente, sin cobrar cargos de venta. Se recomienda elegir el menos costoso de los fondos de clasificación comparables.

- Elija las cuentas de inversión de bajo costo. Podría abrir una cuenta de corretaje en línea ("online brokerage account"), la cual puede cobrar una comisión de menos de $10 por transacción. Con este tipo de cuenta, sin embargo, quizá tenga que investigar más por su cuenta para identificar las inversiones y elegir el momento correcto para comprar y vender, ya que su corredor de bolsa no le hará sugerencias.

El impacto de los cargos ("fees")

Digamos que invierte $10.000 en una cuenta con impuestos diferidos ("tax-deferred"), deposita $250 mensualmente durante 25 años y realiza un rendimiento anual del 6 %. Además, supongamos para este ejemplo que no se pagan impuestos.

El total teórico que acumularía es de $212.813. Sin embargo, la cantidad verdadera que usted tendrá a los 25 años depende de los cargos y gastos de inversión cobrados por el fondo, como se demuestra en estos ejemplos:

	Fondo 1	Fondo 2	Fondo 3
Valor antes de cargos y gastos	$212.813	$212.813	$212.813
Porcentaje de gastos	0,2%	0,8%	1,2%
Cargos de venta	Ninguno	Ninguno	4,75%
Efecto de los cargos y gastos	–$6.858	–$25.993	–$39.168
Valor real	**$205.955**	**$186.820**	**$173.645**

En este ejemplo, si invierte en el Fondo 1, en 25 años tendría $205.955. Pero si invirtiera en el Fondo 3, tendría tan solo $173.645. La diferencia de $32.310 es una cantidad significativa que estaría mejor en su billetera que en los ingresos del fondo.

Como puede ver, el impacto de los gastos y los cargos de ventas por adelantado en el rendimiento real de su fondo mutuo puede ser sustancial.

A pesar de lo que usted podría pensar y lo que un gerente de fondos de alto precio pueda decirle, estudio tras estudio ha demostrado que no existe ninguna evidencia de que las inversiones con mayores costos produzcan superiores rendimientos. De hecho, frecuentemente lo contrario suele ser verdad.

Tenga en cuenta que el costo de la inversión no es únicamente los gastos que cobran los fondos mutuos. Si invierte en fondos mutuos y acciones mediante una cuenta de corretaje ("brokerage account"), probablemente pagará comisiones por la compra y venta de valores y podría pagar cargos adicionales por el mantenimiento de la cuenta o por no mantener un saldo mínimo.

Usted no puede controlar muchas de las variables de la inversión –la dirección del mercado, la tasa de inflación o la tasa de impuestos sobre sus ingresos–. Pero sí tiene control sobre una de las variables más críticas –lo que paga por comprar y poseer sus inversiones–.

La lección es clara: cuanto más alto sean el porcentaje de gastos del fondo y los cargos de venta y comisiones, entre otros, menor será su rendimiento.

PARTE 4

INVERTIR PARA UNA JUBILACIÓN SEGURA

Al pensar en su jubilación, una de las primeras cosas a tener en cuenta es cuánto le costará vivir cómodamente. Ese cálculo le da una base para determinar el ingreso que necesitará.

Algunas cosas seguramente costarán menos cuando se jubile: no tendrá los gastos de ir al trabajo; su hipoteca puede estar saldada, o casi; sus hijos pueden haberse graduado de la universidad, estar empleados y ya no vivir con usted. Puede haber otros gastos que también disminuirán.

Por otro lado, ciertas cosas probablemente costarán más. El seguro de salud y los gastos de atención médica encabezan la lista. Los impuestos por bienes raíces y el seguro de propiedad pueden aumentar. Es posible que usted desee gastar más en viajes, pasatiempos u otras cosas que ha dejado para hacer cuando tuviera más tiempo.

Y estará gastando dinero en comida, ropa y otras necesidades.

En general se estima que en la jubilación usted necesitará por lo menos el 70 % de los ingresos del último año de trabajo para mantener su estilo de vida después de jubilarse. Es probable que necesite aún más si es soltero o el sostén principal de la familia.

La inflación es un factor importante: sus gastos aumentarán con el paso del tiempo, algunos más rápido que otros; por cada año que esté jubilado es probable que necesite más ingresos que el año anterior.

Seis fuentes principales del ingreso de la jubilación

- Una **pensión** de una compañía privada o una organización pública.
- Beneficios del Seguro Social.
- Una anualidad –un contrato entre usted y una compañía de seguros– que proporcione ingresos garantizados por un determinado periodo.
- El ingreso de las cuentas para la jubilación que reducen impuestos (“tax-sheltered”) a las que ha contribuido durante años –incluyendo los planes **401(k)**, **457**, o **403(b)**, patrocinados por el empleador y una **cuenta para la jubilación personal** (IRA).
- Ingresos de las cuentas de inversión sujetas a impuestos.
- Ingresos de un trabajo después de la jubilación.

Si le preocupa haber comenzado tarde su plan para la jubilación, existen maneras de ponerse al día. Es más fácil al cumplir los 50 años, ya que puede ahorrar más en una cuenta IRA tradicional o Roth, así como en un plan 401(k) o similar que ofrezca su empleador.

Ir a la página con el contenido

Cuentas para la jubilación

Todas las inversiones que hemos comentado hasta ahora –acciones, bonos, fondos mutuos, ETF– se vuelven inversiones para la jubilación cuando usted la posee en una cuenta para la jubilación, la cual puede, a su vez, ser parte de un plan para la jubilación más amplio, como el patrocinado por su empleador.

Por ejemplo, usted puede realizar inversiones para la jubilación en una cuenta en un plan de ahorros para la jubilación patrocinado por su empleador, como el 401(k), el cual está disponible para todos los empleados elegibles. Si usted participa, hay una cuenta con su nombre en el plan. El dinero que deposite en la cuenta siempre será suyo, no de la compañía. Usted contribuye a su cuenta al diferir parte de su salario y puede asignar el dinero a cualquiera de las inversiones disponibles a través del plan –por lo general, fondos mutuos–.

Del mismo modo, puede realizar inversiones a través de una cuenta personal IRA que abra en una casa de corretaje ("brokerage firm"), banco o empresa de fondos mutuos, que actúa como custodio ("custodian") de la cuenta. El custodio hace el seguimiento de su cuenta, le envía estados de cuenta con regularidad y sigue sus instrucciones para invertir su dinero. De hecho, los tipos de inversiones para la jubilación que usted desea realizar son un factor importante para la elección de dónde abrirá su cuenta IRA. Se recomienda tener un custodio que ofrezca el rango de inversiones que usted está considerando para su cartera para la jubilación.

Dado que las inversiones por sí mismas no distinguen entre una cuenta para la jubilación y una cuenta que no es para la jubilación, ¿qué las distingue? Es la forma en que las ganancias en las cuentas –y algunas veces las contribuciones que se hacen a ellas– se gravan con impuestos.

En una cuenta sujeta a impuestos, los impuestos se cobran el año en que se reciben las ganancias, aunque los impuestos se cobren a tasas distintas, según los tipos distintos de inversiones.

Por ejemplo, si usted gana $100 en pagos de intereses en el año, esos $100 se agregan a sus otros ingresos básicos, incluyendo sueldo o salario, y los impuestos se cobran a la misma tasa.

Las **ganancias de capital ("capital gains")** y los **dividendos calificados ("qualified dividends")** también están sujetos a impuestos en el año en que usted los recibe, aunque a su tasa más baja de impuesto a las ganancias de capital a largo plazo. La excepción principal es que los intereses en ciertos bonos municipales no pagan impuestos.

Por el contrario, con una **cuenta para la jubilación con impuestos diferidos**, como un plan 401(k) o una cuenta IRA, las ganancias de inversión no pagan impuestos hasta que las retire de la cuenta –por lo general, unos años después de su jubilación–. Si las contribuciones a la cuenta fueron con impuestos diferidos al realizarlas, como lo serían con un plan 401(k) o una cuenta IRA, con derecho a deducir impuestos, el impuesto se cobra sobre el monto total de cada retiro de fondos, no solamente sobre las ganancias.

La tasa de impuestos que se aplica a esos retiros es la tasa que usted paga por sus ingresos ordinarios, aunque su tasa en la jubilación pueda ser más baja de lo que era cuando estaba trabajando si su ingreso total es menor.

> *Con una cuenta para la jubilación con impuestos diferidos, como un plan 401(k) o una cuenta IRA, las ganancias de inversión no pagan impuestos hasta que las retire de la cuenta.*

Planes de pensión

La retribución que usted recibirá de los planes de pensión depende de los años que trabajó, la compensación que recibió y otras provisiones que son específicas de los planes de su compañía. Deberá preguntar al departamento de Recursos Humanos antes de su retiro sobre los detalles del plan, incluyendo las opciones de pago y otras decisiones.

Seguro Social

Si ha trabajado y contribuido al Seguro Social, puede esperar recibir los beneficios cuando se jubile. La cantidad que recibirá depende de varios factores, como el número de años que participó, el monto que pagó en el Seguro Social y la edad en la que comienza a recibir beneficios.

Como regla general, cuanto más tiempo espere para comenzar a recibir los beneficios, más altos serán sus pagos mensuales. Para las personas nacidas en 1960 o después, 67 es la edad plena de jubilación ("full retirement age") –la edad cuando puede comenzar a recibir los beneficios completos– Para las personas nacidas entre 1943 y 1954, la edad plena de jubilación es 66. Para las personas nacidas entre 1955 y 1959, la edad plena aumenta en incrementos de dos meses, desde los 66 años y 2 meses hasta los 66 y 10 meses.

El beneficio será aún más que el beneficio "completo" ("full benefit") cada año que espere a recibir los beneficios –hasta los 70 años– Por ejemplo, una persona de 62 años que espera hasta los 70 para recibir los beneficios, recibirá un beneficio 76% mayor, ajustado a la inflación. Pero, si decide recibir los pagos antes de la edad plena de jubilación –lo que puede hacer a partir de los 62 años–, su beneficio se reducirá permanentemente, según la edad en la que comience.

Para ayudarlo a determinar a qué edad debería comenzar a recibir sus beneficios del Seguro Social, vea la Calculadora para estimar los beneficios de la jubilación ("Retirement Estimator") y otra información en español, en el sitio www.socialsecurity.gov. También encontrará más información sobre cómo maximizar los beneficios. El centro de investigaciones Center for Retirement Research en la universidad Boston College (crr.bc.edu) publica en inglés *The Social Security Claiming Guide* y un número creciente de empresas de fondos mutuos y de servicios financieros ofrecen servicios de estimación de beneficios gratuitos.

Anualidades ("annuities")

Otra posible fuente de ingreso en la jubilación es una anualidad, un contrato de una compañía de seguros, que está diseñada para proporcionar pagos de ingresos con regularidad, frecuentemente por el resto de su vida. Existen dos tipos de anualidades:

- Una anualidad inmediata ("immediate annuity") puede convertir su efectivo en un flujo constante de ingresos. Por lo general, usted paga una anualidad inmediata con un pago único por adelantado antes de que comience el periodo de desembolsos.
- Una anualidad diferida ("deferred annuity") generalmente se compra mediante el pago de primas a la compañía emisora durante sus años de trabajo. El valor acumulado de su cuenta proporciona una fuente regular de ingresos después de la jubilación. Todas las ganancias en su cuenta tienen impuestos diferidos hasta que comience a recibir los ingresos.

Las anualidades son productos complicados con muchas características y cargos distintos. Mientras que sus defensores apuntan a los ingresos regulares que garantizan las anualidades, sus críticos sostienen que los costos perjudican los beneficios. Y siempre existe el riesgo de que la compañía que proporciona la anualidad no podrá cumplir con sus obligaciones financieras hacia los titulares de contrato.

TENGA EN CUENTA

Si está pensando en comprar una anualidad, deberá hablar con un profesional financiero confiable con conocimientos para que le ayude a tomar las decisiones adecuadas acerca de las anualidades para su situación financiera.

Por lo general, las anualidades son reguladas por el Departamento de Seguros de Texas ("Insurance"). Los inversionistas interesados en las anualidades deberían al menos consultar la guía en inglés "Understanding Annuities" (www.tdi.texas.gov).

401(k) Plan de jubilación para empleados ("retirement savings plan")

Cuando participa en un plan 401(k), usted difiere a su cuenta, cada periodo de pago, ingresos antes de deducir impuestos ("pretax income"), generalmente al designar un porcentaje de lo que gana. Las ganancias diferidas no se incluyen en el ingreso bruto que su empleador reporta al IRS, lo que significa que contribuir a un plan 401(k) reduce los impuestos sobre los ingresos que usted debe ese año.

Existe un límite anual en las contribuciones a un 401(k) impuesto por el gobierno federal. Este límite fue de $18.500 en el 2018, más una contribución "para actualizarse" ("catch-up contribution") de $6.000 si tiene 50 años o más. Generalmente puede contribuir con cualquier cantidad hasta el límite "máximo".

Como el aplazamiento de salario se maneja de manera automática, realizar la contribución es fácil –al menos cuando se acostumbra a la idea de cambiar un poco menos en su cheque actual por más ahorros para la de jubilación–.

La parte más difícil es seleccionar las inversiones para su cuenta. La mayoría de los empleadores proporcionan una serie de opciones de inversión, que por lo general son fondos mutuos o **anualidades**, pero también pueden incluir acciones de la compañía. Por lo general, es su responsabilidad elegir entre esas opciones, lo que requiere tomar en cuenta su estrategia de inversión y el nivel de riesgo con el que se siente cómodo.

Existen buenas razones para contribuir a un plan 401(k), pero hay también algunas desventajas a considerar.

En el lado positivo, su empleador puede igualar un porcentaje del capital con el que usted contribuye, incluso dólar por dólar, hasta cierto límite. Eso es dinero gratuito que siempre viene bien. También existen otros factores positivos a tener en cuenta:

- Sus contribuciones reducen su ingreso sujeto a impuestos ("taxable income") y el impuesto sobre los ingresos que debe.
- Invertir con regularidad lo ayuda a aumentar el saldo de su cuenta.
- El aplazamiento de impuestos sobre sus contribuciones y ganancias permite que sus ahorros se acumulen más rápido que como lo harían en una cuenta sujeta a impuestos, ya que no tiene que retirar dinero para pagar los impuestos.

Además, los planes 401(k) permiten las contribuciones más altas que usted puede contribuir a un plan de ahorros para la jubilación. Esta es una ventaja importante, especialmente si puede contribuir el máximo.

En el lado negativo, el plan patrocinado por su empleador puede ofrecerle opciones de inversión que son entre mediocres y pésimas, u opciones tan limitadas que no podrá asignar sus activos de manera adecuada. Igualmente malo, los cargos y otros costos para poseer las inversiones pueden ser elevados.

Cuentas para la jubilación personal

IRA	IRA TRADICIONAL	ROTH IRA

• Disponible para todos los que reciben ingresos
• Ganancias con impuestos diferidos
• Puede elegir de entre las inversiones ofrecidas por los custodios, que pueden ser:
  • Bancos
  • Fondos mutuos
  • Casas de corretaje
• Límite anual en las contribuciones, con "actualización" ("catch-up").
	• Contribución puede ser deducible de impuestos
	  • Calificación depende de ingresos (MAGI)
	  • Reduce ingresos actuales sujetos a impuestos
	  • Contribuciones y ganancias sujetas a impuestos cuando se retiran los fondos.
	• Retiros obligatorios después de cumplir 70½.
	• No se permite contribuir después de los 70½
		• Elegibilidad para contribuir depende de MAGI
		• Contribuciones nunca son deducibles
		• No se requieren retiros de fondos y se permiten contribuciones después de cumplir los 70½.
		• Ganancias se pueden retirar libre de impuestos sobre los ingresos si:
		  • Usted es mayor de 59½
		  • La cuenta fue abierta hace 5 años o más

Cuentas para la jubilación personal IRA

Si usted recibe un salario, sueldo, comisiones u otros ingresos por el trabajo que realiza, puede contribuir a una cuenta para la jubilación personal IRA. De hecho, puede contribuir a una cuenta IRA aun si participa en un plan de jubilación patrocinado por su empleador, como un plan 401(k). O puede elegir una cuenta IRA en lugar de dicho plan.

Con una cuenta IRA, las ganancias en su cuenta tienen los impuestos diferidos hasta que retire los fondos. Usted elige el custodio –un banco, una empresa de fondos mutuos, una cooperativa de créditos ("credit union"), una casa de corretaje ("brokerage firm") u otra compañía de servicios financieros– y después elige las inversiones de entre las que el custodio tenga disponibles. Si invierte con una empresa de fondos mutuos, tendrá muchas más opciones que las que ofrece el empleador típico a través de un plan 401(k). Podrá comprar y vender activos todas las veces que quiera sin pagar impuestos, aunque sí pagará el costo de las transacciones.

Al igual que los planes patrocinados por un empleador, las cuentas IRA tienen un límite de contribución anual: $5.500 en el 2018. Y al igual que un plan 401(k), existe una previsión para actualizarse ("catch-up") –en este caso, $1.000, para un límite de contribución total de $6.500 si ha cumplido los 50 años–.

Puede realizar contribuciones para actualizarse a partir de los 50 años hasta los 70½, tiempo suficiente para aumentar significativamente sus ahorros para la jubilación. Por ejemplo, si no hubiera ahorrado nada para la jubilación a la edad de 50, pero después contribuye $5.500 al año –el límite normal– y obtiene un rendimiento anual del 6%, habría acumulado $135.700

a los 65 años. Si agregara una contribución de actualización de $1.000 cada año desde los 50 hasta los 65 años, y obtuviera la misma tasa de rendimiento, acumularía $160.371.

IRA tradicional

En una cuenta IRA tradicional, sus ganancias no están sujetas a impuestos hasta que las retira de su cuenta, por lo general después de jubilarse. Si tiene al menos 59½, no existe penalización por retirar el dinero, aun si sigue trabajando.

Podría calificar para deducir de sus impuestos su contribución a una cuenta IRA, según su **ingreso bruto ajustado modificado (MAGI)**. En 2018 puede deducir hasta $5.500 si declara los impuestos como contribuyente soltero ("single taxpayer") o como jefe de familia ("head of household") y su MAGI es menor a $63.000. Si su MAGI es entre $63.000 y $73.000, puede deducir un porcentaje gradualmente menor, hasta que su elegibilidad se elimine con un MAGI superior a $73.000. Si está casado y declara los impuestos conjuntamente ("joint tax return"), califica para una deducción completa hasta un MAGI de $101.000, con eliminación gradual de elegibilidad hasta que su MAGI alcance $121.000. Arriba de esta cantidad, no califica para deducir.

También es posible que pueda deducir su contribución a una cuenta IRA a pesar de su MAGI si no está cubierto por un plan de ahorros para la jubilación en el trabajo. Sin embargo, existen límites si está casado, declara los impuestos conjuntamente y usted o su cónyuge tiene la cobertura de un plan, pero la otra persona no.

En los años que califica, deducir de sus impuestos las contribuciones a una cuenta IRA reducirá sus ingresos sujetos a impuestos. Pero recuerde que estas contribuciones estarán sujetas a impuestos al igual que sus ganancias de la cuenta IRA, cuando comience a retirar fondos.

Con una cuenta IRA tradicional, debe comenzar a retirar las **distribuciones mínimas obligatorias (RMD)** cuando cumpla los 70½ años, ya sea que necesite o no el dinero. Además, no podrá hacer contribuciones a la cuenta IRA a esa edad, aun si continúa recibiendo ingresos.

Roth IRA

Una cuenta Roth IRA tiene las mismas limitaciones de contribución y provee las mismas ganancias con impuestos diferidos que una cuenta IRA tradicional. Pero existen diferencias significativas entre las dos.

Con una cuenta Roth IRA, a diferencia de una cuenta IRA tradicional, no está obligado a comenzar a retirar fondos a los 70½ años. Además, puede seguir contribuyendo siempre y cuando reciba ingresos, aun si es mayor de 90 años.

Y la mejor noticia es que puede retirar sus ganancias libres de impuestos después de cumplir los 59½ años de edad si su cuenta ha estado abierta por lo menos durante cinco años. Esto se debe a que las contribuciones a una cuenta Roth IRA nunca son deducibles de los ingresos. Se realizan con dólares **sujetos a impuestos**.

Existen requerimientos de elegibilidad para contribuir a una cuenta Roth IRA, según su MAGI. En 2018, como contribuyente soltero ("single taxpayer") puede contribuir la cantidad máxima si su MAGI es menor a $120.000, y hacer contribuciones cada vez menor hasta que su MAGI llegue a $135.000. Los límites comparables si usted está casado y declara los impuestos conjuntamente son de $189.000 y $199.000.

> *Ahorrar para la jubilación, como todo lo que se trata de las inversiones, es una cuestión de elección.*

¿Plan del empleador o cuenta IRA?

Ahorrar para la jubilación, como todo lo que se trata de las inversiones, es una cuestión de elección. Puede optar por participar en el plan de su empleador, como un plan 401(k), o puede renunciar a ese plan y simplemente establecer una cuenta personal IRA, ya sea tradicional o Roth.

Es posible que una cuenta IRA tenga más opciones de inversión que un plan 401(k), 403(b) o 457, y los cargos de las cuentas IRA pueden ser más bajos, en gran parte según las inversiones que usted elija. Y aunque las cuentas IRA tradicionales, como los planes 401(k), 403(b) o 457, pueden requerir que realice retiros de fondos después de cumplir los 70½ años, posiblemente tenga más control sobre el reparto de los retiros de fondos con una cuenta IRA que con el plan patrocinado por su empleador.

Por otra parte, los planes patrocinados por el empleador tienen límites de contribución mucho más altos, lo que le permite acumular los ahorros para su jubilación más rápido si puede contribuir más que el límite de las contribuciones a las cuentas IRA. Además, la inversión es probablemente más fácil mediante un plan patrocinado por el empleador, ya que lo único que necesita hacer es inscribirse. Sus contribuciones se retienen automáticamente de su pago y se depositan directamente en las inversiones que ha elegido.

Con una cuenta IRA, tiene que dedicar un poco más de esfuerzo al inicio, lo que incluye elegir el custodio, seleccionar inversiones y solicitar que el dinero de su salario o cuenta de cheques se transfiera directamente a su cuenta IRA con regularidad.

Cualquiera sea la opción de ahorros para la jubilación que elija, no debería dejar pasar esta oportunidad para ahorrar para la jubilación mediante ganancias con impuestos diferidos.

¿Plan del empleador o cuenta personal IRA?

	Plan del empleador	IRA
Opciones de inversión	Opciones determinadas por el plan.	Más, y con frecuencia mejores, opciones según el custodio.
Cargos	Por lo general, más altos.	Generalmente, más bajos; a veces mucho más bajos.
Límites de contribución	$18.500 + $6.000 de actualizaciones (“catch-up”).	$5.500 + $1.000 de actualizaciones (“catch-up”).
Flexibilidad en el retiro de fondos	Obligatorio al jubilarse. Se puede transferir (“roll-over”) a una cuenta IRA.	Obligatorio después de los 70½ en las cuentas IRA tradicionales, pero no en las cuentas IRA Roth.

Cobros en efectivo y transferencias ("cash-outs & roll-overs")

Si usted participa en una cuenta para la jubilación de su empleador, el monto que ha acumulado es una fuente tentadora de dinero en efectivo. Por lo general, puede pedir un préstamo de su cuenta con condiciones de reembolso favorables. También puede calificar para un retiro de fondos para emergencias. Y cuando cambie de trabajo, puede cobrar el efectivo ("cash out"), poniendo todo el dinero en su billetera.

Un número creciente de trabajadores están haciendo una o ambas cosas, saboteando sus planes para la jubilación. Si un empleado retira efectivo de un plan 401(k) y no transfiere el dinero a otra cuenta para la jubilación calificada ("roll-over"), enfrenta cargos elevados –penalizaciones fiscales, impuestos a las ganancias del capital y posibles impuestos sobre los ingresos–. Los trabajadores también enfrentan penalizaciones fiscales y otros cargos si no cancelan un préstamo de un plan 401(k). Y todo el dinero retirado de la cuenta para la jubilación, aunque sea por poco tiempo, ya no disfruta de impuestos diferidos.

De manera similar, los trabajadores de los sectores público y privado que participan en un plan de pensión no siempre consideran todas las ramificaciones de retirar dinero de sus cuentas de pensión. Los planes de pensión en situación financiera sólida pueden proveer una anualidad con pagos mensuales de por vida ("monthly annuity payment for life") –un beneficio valioso disponible para una decreciente cantidad de trabajadores en EE. UU. al que no se debe renunciar fácilmente–.

Los beneficios de pensión atraen a vendedores de inversiones que pueden ganar muchas comisiones y cargos al convencer a los titulares de las pensiones a que transfieran parte de –o todo– su dinero a otras inversiones que supuestamente tienen mayores rendimientos. Los titulares de las pensiones corren el riesgo de poner su dinero en una inversión inadecuada de alto costo o, peor, invertir en una inversión fraudulenta.

TENGA EN CUENTA

Antes de sacar un préstamo o un retiro de fondos para emergencias, considere su capacidad de pagar el monto sin que sea una carga para su presupuesto familiar.

Transferir su plan 401(k) a un empleador nuevo es la mejor manera de asegurarse de que su dinero siga creciendo con impuestos diferidos. O, si se siente cómodo con el plan de su empleador anterior, tal vez puede mantener sus activos allí. Pero retirar efectivo de su plan 401(k) solo dañará sus ahorros para la jubilación.

PARTE 5

CÓMO EVITAR LAS ESTAFAS Y RECONOCER LAS INVERSIONES DE ALTO RIESGO

En 1906, el escritor satírico estadounidense Ambrose Bierce acuñó la palabra en inglés "incompossible", que significa "mutuamente excluyentes", como en la frase "dos cosas son incomposibles si el mundo tiene espacio solo para una de las dos".

Esa palabra describe perfectamente el tipo de mentalidad del inversionista susceptible al fraude –tratar de alcanzar el "sueño incomposible" de los altos rendimientos con muy poco o ningún riesgo–.

Las señales de advertencia de fraude

Para protegerse de los fraudes de inversión, hay promociones específicas que debe evitar y señales de advertencia para reconocer:

Consejos de personas conocidas. Las iglesias, organizaciones comunitarias y comunidades para jubilados son todas terreno fértil para lo que se conoce como fraude de afinidad, cuando un estafador explota una afiliación con un grupo como una manera de ganar la confianza de los inversionistas. El defraudador puede ser un miembro del grupo o tan solo pretender serlo. Un esquema de inversión fraudulenta frecuentemente puede extenderse rápidamente a parientes y amigos de confianza.

El fraude de afinidad puede convertirse en un esquema Ponzi, donde los primeros inversionistas pueden –pero ciertamente no siempre– recibir los rendimientos prometidos con el dinero que proviene de inversionistas posteriores en el fraude.

Publicidad –en línea y tradicional–. El crecimiento explosivo de los medios sociales y las comunicaciones en línea en general han proporcionado más posibilidades para que los promotores de inversiones fraudulentas cacen a sus presas. No toma mucho esfuerzo para que un promotor establezca un sitio web y solicite fondos para un esquema fraudulento. Los inversionistas deben recordar que la aparente sofisticación de un promotor y el profesionalismo de un sitio en Internet o canal de medios sociales no son significativos cuando se trata de vender inversiones.

Sin embargo, la publicidad tradicional no ha desaparecido. La publicidad para las inversiones que varían desde inapropiadas y engañosas hasta directamente fraudulentas todavía es común en la radio y la prensa, y en los formatos en línea de periódicos y revistas.

Oferta de almuerzo gratis. Si es mayor de 50, tal vez reciba un flujo constante de invitaciones para un "almuerzo gratis" supuestamente educacional o seminarios con cena servida. Claro, es conveniente comer fuera de casa sin pagar. Como mucho, estas invitaciones son pura publicidad. También pueden servir como un argumento de venta para una inversión poco adecuada de alto costo, y en el peor de los casos son un caldo de cultivo para fraudes.

Llamadas no solicitadas. Las "salas de caldera" ("boiler rooms") –el término usado en inglés para describir un cuarto lleno de vendedores realizando llamadas telefónicas no solicitadas y usando tácticas de presión para captar inversionistas– siguen siendo abundantes. La identificación de las llamadas lo puede ayudar a rechazar algunas ofertas no solicitadas. Colgar el teléfono también da resultado.

Correo basura. Para solicitudes por correo, compre una trituradora ("shredder") y utilícela.

Ir a la página con el contenido

Presión para actuar. Nunca se sienta presionado para realizar decisiones de inversión apresuradas –una inversión legítima no es como la venta de un día en una tienda por departamentos o una buena oportunidad a corto plazo para comprar pasajes baratos de avión–. Si es una buena inversión hoy, será una buena inversión cuando tenga tiempo de evaluarla.

Cosas que no entiende. Nunca dude en realizar preguntas difíciles si no tiene algo claro acerca de la oferta de inversión, o si las respuestas a sus preguntas son confusas o evasivas. Un vendedor puede hacer que la inversión más complicada suene razonable –incluso irresistible– mientras mantiene vagos los detalles. Pregúntese si realmente entiende cómo funciona la inversión.

Muchas palabras, pero nada por escrito. Los promotores financieros deben explicar los costos, riesgos y obligaciones de la inversión. ¿No hay papeles que ofrezcan esos detalles? No invierta.

TENGA EN CUENTA

La mejor advertencia para los inversionistas es el cliché: si una inversión parece demasiado buena para ser verdad, probablemente no sea buena. Y dependiendo de su situación financiera, también debería evitar las inversiones legítimas que tal vez no sean adecuadas para lograr sus metas financieras.

Puede defenderse de malhechores al familiarizarse con las tácticas que utilizan, revisar detenidamente todo el material de inversión que proveen e investigar sus credenciales antes de actuar. Al fin de cuentas, el responsable de evitar el fraude es usted, como lo es para las otras decisiones de inversión que realiza.

Cómo tratar con corredores y asesores registrados

Investigue todos los profesionales financieros con los que considere trabajar hasta que esté satisfecho de que son legítimos. Lo más importante es tratar solamente con vendedores o asesores registrados.

Generalmente, la persona que desea vender valores financieros ("securities") debe estar registrada para hacerlo –un hecho del que muchos inversionistas no están enterados–. Una persona o compañía no registrada que venda inversiones está probablemente violando la ley.

Registrarse con la Junta de valores del estado de Texas involucra los requisitos de exámenes, la verificación de antecedentes e inspecciones periódicas. Para averiguar si una persona está registrada para vender inversiones o proveer asesoría de inversiones en Texas, visite la página web de la Junta www.ssb.texas.gov o llame sin cargo ("toll-free") al 1-888-663-0009.

También puede consultar en el registro de corredores y asesores de inversiones en el sitio web de la Junta de valores del estado de Texas, lo que se comenta en la siguiente sección, **Parte 6: Cómo localizar a un profesional financiero confiable**. Una llamada telefónica puede evitar que usted envíe su dinero a un promotor de inversiones fraudulento.

Además de los corredores y asesores de inversiones que trabajan en Texas, se requiere que los que tienen clientes en Texas estén registrados con la Junta de valores del estado de Texas –aun si están ubicados en otro estado–.

ATENCIÓN: CUIDADO CON LOS SUPUESTOS EXPERTOS

La revista *The Economist* los ha descrito como los "horrorosos gurús" ("ghastly gurus") del mundo de las finanzas personales: expertos autoproclamados que aseveran que pueden poner a los inversionistas en una ruta de bajo riesgo e infalible hacia la riqueza.

La televisión y la radio atraen a una gran cantidad de estos personajes. A un asesor de inversiones de Fort Worth que tenía un programa de radio se le había revocado su registro por prácticas fraudulentas y por no revelar los gastos excesivos que cargaba a los clientes.

Dos presentadores de radio que han transmitido en Texas, por ejemplo, se han promovido a sí mismos como expertos en inversiones sin revelar sus serios problemas de regulación, incluyendo suspensiones, multas y despidos de empresas financieras.

Algunos comentaristas basan sus consejos en inversiones riesgosas –como en bienes raíces o materias primas ("commodities")–, las cuales no son adecuadas para la mayoría de los inversionistas. Otros reciben pagos de las empresas financieras que recomiendan. Además, hay un sinnúmero de expertos en los canales por cable e Internet con elecciones de acciones que no pueden fallar ("hot stock picks").

Tal vez lo más preocupante sean los comentaristas que representan las luchas financieras como un tipo de defecto del carácter sin reconocer cómo estar desempleado o las cuentas médicas –o cualquier otra cosa que la vida le ponga en el camino a una persona– pueden destruir los planes financieros mejor trazados. La inversión sensata no es un truco ni un juego. Es mejor no prestar atención al ruido de las voces que dificultan la inversión con inteligencia.

Qué hacer cuando sospecha un fraude

Si sospecha de una violación de la ley o si cree que ha recibido asesoramiento financiero muy inadecuado, puede comunicarse con la Junta de valores del estado de Texas para hacer preguntas generales o puede presentar una denuncia formal. La Junta responde a todas las preguntas, tanto escritas como verbales.

Para una denuncia formal, recopile los documentos relevantes, incluyendo:

1. El nombre del titular de la cuenta
2. El tipo de inversión involucrada
3. El nombre del vendedor o representante que le vendió el producto
4. Una lista cronológica de los hechos, comenzando con el contacto inicial realizado por la empresa
5. Copias de los documentos en apoyo a la denuncia, incluyendo declaraciones, cartas, formularios y solicitudes
6. Una descripción de cómo desea que la empresa rectifique la situación

El formulario de quejas está en el sitio web www.ssb.texas.gov.

La dirección de correo postal

Texas State Securities Board
P.O. Box 13167
Austin, TX 78711-3167

La dirección física de la Junta es:

208 E. 10th St., 5.º Piso
Austin, TX 78701

Teléfono: (512) 305-8301 Teléfono sin cargo: (888) 663-0009

En términos generales, la información que envía a la Junta de vamalores del estado de Texas como parte de una denuncia es confidencial. Pero en ciertos casos, una copia de la denuncia, o partes de ella, podría enviarse a la empresa o persona registrada.

Si la Junta determina que ha ocurrido una violación a la Ley de valores de Texas ("Texas Securities Act") y que una acción de cumplimiento es apropiada, iniciará los procedimientos administrativos contra el emisor o los vendedores, o solicitará que se inicie una acción civil o penal.

En algunas demandas civiles, una empresa de la que se sospecha de fraude puede ponerse bajo administración judicial ("receivership") por un juez estatal o federal, quien por lo general nombra un abogado o experto financiero para supervisar las operaciones de la empresa.

Sin embargo, los inversionistas raramente recuperan partes significativas de sus pérdidas en un procedimiento de administración judicial. Así que si usted busca la restitución de los fondos, deberá consultar con abogados privados para determinar qué soluciones puede haber disponibles para usted.

Las principales amenazas para los inversionistas

Ciertos tipos de inversiones requieren de un escrutinio detenido. Claro que siempre es importante leer minuciosamente los contratos y los documentos de oferta para cualquier inversión, pero es especialmente importante leer las estrategias de inversiones complejas con las que quizá no esté familiarizado. Si una inversión suena demasiado exótica, o compleja, o el vendedor promete rendimientos enormes con riesgo mínimo, considere decir no.

Cuando se trata de las inversiones, la gran mayoría de las personas, incluyéndolo a usted probablemente, están mejor servidas al mantener solo a unos pocos fondos índice que rastrean los principales mercados de acciones y bonos. Si le gusta apostar, mejor visite Las Vegas o un casino. Pero no arriesgue sus ahorros en un cuento de hadas de inversión que "no puede fallar".

Individuos no registrados

Se deben evitar los promotores de inversiones que no están registrados para vender valores. Por lo general, cualquiera que actúe como un agente de ventas para una empresa que venda acciones, bonos u otras inversiones al público debe estar registrado para hacerlo –un hecho del que muchos inversionistas no están enterados–. Un promotor de inversiones no puede simplemente establecer una página en Internet o un canal de YouTube y vender inversiones, a menos que esté registrado con la SEC o califique para vender bajo una de las pocas exenciones de registrarse.

El registro con la Junta de valores del estado de Texas requiere un examen calificador, la verificación de antecedentes y la inspección periódica. Para averiguar si una persona está

registrada para vender inversiones, visite la página web de la Junta, o llame sin cargo ("toll-free") al 1-888-663-0009. Un agente de ventas que no esté registrado probablemente está violando la ley. Casi todas las acciones criminales realizadas por la Junta de valores involucran a personas no registradas.

Pagarés ("promissory notes") e inversiones de alto rendimiento ("high-yield investments")

Los bajos rendimientos de productos seguros y garantizados, tales como los certificados de depósito (CD) y las cuentas del mercado monetario han provocado que algunos inversionistas busquen fuentes alternativas de ingresos. Los pagarés son una manera en que los promotores de inversiones –tanto registrados como no registrados– atraen inversionistas.

Los pagarés frecuentemente resultan ser estafas cuando se venden ampliamente al público. Son simplemente vales de empresas o individuos (IOU, por las siglas en inglés de "yo le debo") que generalmente tienen historiales de operación limitadas. Se venden para financiar proyectos como el desarrollo de propiedades y la explotación de petróleo y gas, o como una manera de comprar intereses en una sociedad comercial ("business partnership"). Como inversionista individual, usted probablemente no será capaz de evaluar su solvencia o el proyecto que se supone que generará suficientes ingresos para pagar las ganancias prometidas.

Los pagarés legítimos generalmente se venden a los inversionistas sofisticados o corporativos, quienes tienen recursos los para evaluar los términos y condiciones de los pagarés y las empresas que los promueven.

También dudosas son las inversiones de alto rendimiento que se comercializan como "obligaciones de deuda asegurada" ("secured debt obligations") y los contratos de inversión que prometen pagar rendimientos extraordinariamente altos.

Ofertas de colocación privada ("private placements offerings")

Las colocaciones privadas de valores permiten a las compañías aumentar su capital sin tener que cumplir con los requisitos legales de registro de valores. La exención del registro permite que las compañías acumulen una cantidad ilimitada de dinero, pero solo de parte de inversionistas que cumplan con la definición de ser "acreditado" ("accredited") –con valor neto de bienes ("net worth") de $1 millón, excluyendo el valor de la residencia primaria, o un ingreso anual de $200.000 o más ($300.000 si está casado). Este mínimo alto no previene que algunos promotores intenten vender ofertas de colocación privada a cualquier inversionista, sin importar su ingreso o activos.

Las compañías que recaudan dinero a través de colocaciones privadas frecuentemente tienen un historial de operación limitado y las inversiones generalmente carecen de transparencia. Están entre los productos o esquemas más comunes que resultan en la ejecución de acciones reguladoras.

Ya no existe una prohibición de la promoción general de una colocación privada a los inversionistas. Esto significa que las ofertas ahora se pueden promocionar en Internet, en publicaciones, a través de seminarios con cena gratuita –entre otros–. Las ofertas pueden aceptar fondos únicamente de individuos acreditados, pero la eliminación de la prohibición de publicidad aumenta la posibilidad de que se hagan más ofertas ilegítimas de colocaciones privadas, poniendo a más inversionistas en riesgo. Los inversionistas deben tener mucho cuidado de no poner su dinero en una colocación privada ilegal o tratar con un promotor que intenta enganchar a inversionistas no acreditados.

Apuestas en petróleo y gas

Las inversiones en petróleo y gas son altamente especulativas y complejas. Resulta difícil para un inversionista investigar las aseveraciones de un promotor sobre cuánto petróleo o gas se producirá o el tiempo que tomará iniciar la producción. La estructura de la inversión afectará los posibles ingresos y ganancias. Además, no todos los inversionistas en proyectos de petróleo y gas tienen la experiencia de descifrar mapas geológicos, informes de producción y los documentos sometidos a los reguladores de energía estatales.

Los inversionistas no deberían confiar únicamente en las promesas del promotor sobre cualquier aspecto de la inversión. También es muy importante conocer los antecedentes de los promotores –algunos pueden carecer de experiencia o haber fallado repetidamente en empresas anteriores, sin divulgar esta información a los inversionistas–.

Aun si el proyecto en sí es legítimo, los ingresos obtenidos pueden ser contrarrestados por comisiones altas y otros cargos o gastos reclamados por el socio administrador ("managing partner"), quien por lo general establece los términos y tiempos de pagos a los inversionistas. Los intereses en sociedades generales ("general partnerships") o empresas conjuntas ("joint ventures") frecuentemente no se pueden transferir y no son líquidos, lo que significa que su dinero está bloqueado por cierto periodo.

La compra y venta de divisas ("currency trading")

La inversión en el cambio de divisas (monedas extranjeras, "foreign exchange") implica la compra y venta de las **monedas de otros países**. Como imaginará, resulta muy difícil obtener ganancias al ejecutar contratos de cambio de divisas en las monedas de docenas de países con distintos sistemas políticos y económicos.

Los inversionistas deberían tener en cuenta la enorme complejidad del cambio de divisas siempre que escuchen a un promotor de inversiones afirmar que tiene la fórmula "que no puede fallar" ("can't miss") para obtener ganancias altísimas con el cambio de divisas.

El cambio de divisas es un mercado global enorme en el que los precios son volátiles y las pérdidas pueden acumularse significativamente en unas pocas horas. Es un riesgo enorme aceptar la promesa de un promotor de inversiones que afirma que puede predecir los precios de las divisas y asegurar ganancias altísimas con poco o ningún riesgo. Los corredores de divisas ("currency traders") deben estar registrados con uno o más organismos reguladores federales y, en la mayoría de los casos, deben estar licenciados por la Junta de valores de Texas para vender inversiones basadas en el cambio de divisas.

Bienes raíces ("real estate")

Las oportunidades de inversión en bienes raíces ("real estate") frecuentemente se venden a través de contratos de inversión, notas y otros valores. Los promotores prometen rendimientos estables de una variedad de inversiones. Los ejemplos incluyen la compra, rehabilitación y venta de casas derruidas ("distressed houses") y otras propiedades; la compra de notas de hipoteca y activos de bienes raíces; y el desarrollo de centros comerciales y otros proyectos.

Los inversionistas deben ser escépticos de las aseveraciones de que la inversión en bienes raíces tiene un riesgo mínimo debido a que está respaldada por un "activo físico" ("hard asset"). Dependiendo de la estructura de la oferta, los factores de riesgo pueden incluir la falta de liquidez de la inversión; el impacto de los cambios en las tasas de interés sobre la ganancia de la inversión o la capacidad de vender o refinanciar la propiedad; y el posible efecto de cambios en la demografía, valuación de propiedad y tasas de alquiler en los ingresos generados. Algunos

promotores de inversiones en bienes raíces fraudulentas también afirman tener experiencia especial que les garantiza a los inversionistas rendimientos muy altos que no son realistas.

Otro tipo de inversión es el **REIT no cotizado en la bolsa ("non-traded REIT")**. Estos REIT invierten en los mismos activos que los REIT que sí son cotizados en la bolsa –grandes proyectos de bienes raíces, como hoteles, hospitales, centros comerciales y complejos de apartamentos–. Sin embargo, los REIT no cotizados en la bolsa tienen factores de riesgo adicionales que no se encuentran en los REIT cotizados en las bolsas principales:

- Son inversiones a largo plazo con poca liquidez que generalmente se deben mantener por entre siete y 10 años en promedio. Algunos REIT no cotizados en bolsa tienen programas de redención limitados, pero no son requeridos y pueden suspenderse en cualquier momento.
- Los REIT no cotizados en la bolsa y las casas de corretaje cobran significativos cargos de venta y comisiones iniciales, los cuales reducen la cantidad de dinero que se invierte en bienes raíces. Las altas comisiones pueden motivar tácticas de ventas de alta presión.

Los REIT no cotizados en bolsa generalmente requieren que los inversionistas posean un determinado mínimo de valor neto de bienes ("net worth") o de ingresos anuales. Revise el prospecto del REIT para asegurarse de que usted cumple con esos requisitos.

Inversiones en el extranjero

Las inversiones internacionales frecuentemente se venden con la promesa de ganancias que se realizarán al vender productos muy necesarios en mercados sin explotar.

¿Cuánto podría comprender un inversionista individual acerca de esas inversiones? Y si el dinero de un inversionista se deposita en un banco fuera de EE. UU., ¿cuál es la posibilidad de que lo recupere? Muy a menudo, los inversionistas toman decisiones basándose solamente en las ganancias que les han prometido. La Junta de valores de Texas ha emitido sanciones en casos que implicaban bienes raíces en Francia, kits de pruebas médicas en el sudeste de Asia y depósitos en bancos de África y las Filipinas.

Vale mencionar que sí existen fondos mutuos y ETF que invierten en mercados internacionales y acciones emitidas por corporaciones con la sede principal fuera de EE. UU. Un poco de inversión en mercados internacionales puede constituir un componente importante de una cartera de inversiones diversificada.

Cuidado con el negociante "genio"

Digamos que un promotor le promete un rendimiento del 3% por semana al comprar y vender moneda extranjera. Lo único se requiero es invertir $1.000 al mes hasta los 58 años. Y para ese entonces... hagamos el cálculo... gracias a los intereses compuestos semanalmente... se mueve el punto decimal hacia la derecha... y usted será un multimillonario. ¡Así de fácil!

¡Pero ese cálculo es pura mentira! También son mentiras las enormes ganancias prometidas por promotores que negocian productos "alternativos", tales como opciones, arbitraje, oro y plata y otras materias primas ("commodities") –la lista es muy larga–.

La inversión convencional requiere la disciplina para ahorrar, saber cuánto riesgo tolerar y aceptar el inevitable declive de los mercados. Toma tiempo. El negociante genio típicamente promete resultados rápidos, altísimos rendimientos dudosos y poco riesgo. Entre sus términos preferidos están "sin riesgo", "seguro y protegido" y "garantizado" ("no risk", "risk-free", "safe and secure" y "guaranteed"). ¡Tenga mucho cuidado!

Inversiones en flujos de ingresos ("stream-of-income investments")

Estas inversiones involucran a una empresa que actúa como intermediario entre los compradores y los vendedores. Las empresas presentan a los individuos que desean vender los ingresos recibidos en pagos de pensión o pagos de discapacidad ("disability") del gobierno. Estas transacciones tienen riesgos tanto para compradores como para vendedores.

Las leyes pueden prohibir la asignación del flujo de ingresos o beneficios. Generalmente, el vendedor mantiene el derecho legal de reorientar el pago, y si el vendedor lo reorienta, el inversionista puede quedar con un derecho de contrato que no se puede hacer cumplir.

Además, los beneficios dependen de que el vendedor esté vivo, e incluso las pólizas de seguro de vida del vendedor pueden ser canceladas y no protegen al inversionista si el vendedor simplemente reorienta el flujo de ingresos. Las personas que venden sus beneficios frecuentemente son veteranos de las fuerzas armadas y personas discapacitadas. Estos individuos pueden recibir ofertas cuando están en apuros financieros y ser convencidos para vender los pagos de beneficios futuros con una reducción significativa de su valor real.

DEFRAUDADORES MALGASTADORES

En un fraude financiero, los inversionistas rara vez recuperan su dinero. Algunos defraudadores usan el dinero para mantener sus engaños en operación. Otros lo gastan de maneras inimaginables para la mayoría de nosotros. Basándonos en casos que ha investigado la Junta de valores del estado de Texas, aquí presentamos una pequeña muestra de lo que han adquirido los defraudadores con el dinero de los inversionistas:

- Pago inicial por una casa en Nicaragua
- Anillo de diamantes de 15 quilates
- Lamborghini, Maserati, Bentley, Mercedes-Benz, Ferrari
- Un dibujo de Picasso
- Guitarra Gibson Les Paul Sunburst de mano izquierda de 1959
- Un palco en el estadio Darrell K. Royal-Texas Memorial

Un defraudador convicto en el área de petróleo y gas usó los fondos de los inversionistas para construir una piscina en el jardín trasero de su madre. Y ella ni siquiera nadaba.

Casos de fraude de inversión en Texas

Cada año, los inversionistas en Texas pierden cientos de millones de dólares a causa de fraude o inversiones inadecuadas. Aquí tiene varios ejemplos que investigó o procesó la Junta de valores del estado de Texas en los tribunales penales, civiles y administrativos. Esperamos que los hechos de estos casos ayuden a los inversionistas a reconocer las señales de advertencia de fraude y la importancia de la investigación completa de toda inversión antes de comprometer su dinero.

En busca de la próxima gran inversión

Créame: yo puedo conseguirle rendimientos más altos que los que ha estado ganando.

Ese era el argumento de ventas que el asesor de inversiones **Lawrence Allen DeShetler** les decía a algunos de sus clientes que tenían inversiones en productos financieros convencionales como acciones, fondos mutuos, anualidades y pólizas de seguro de vida.

Los clientes se equivocaron al vender inversiones legítimas debido a la promesa de DeShetler de que de algún modo, de cierta manera, administraría mejor su dinero.

DeShetler, con domicilio en The Woodlands, un suburbio de Houston, convenció a una clienta de 83 años de que liquidara una cuenta de fideicomiso ("trust account") existente y le transfiriera $187.699 a él. El esposo de la mujer había fallecido en 2015, y en mayo de 2016 ella le permitió a DeShetler quedarse en su casa mientras ella visitaba a su hijo.

Al volver seis semanas después, no encontró ninguno de los documentos de sus inversiones. Tampoco encontró a DeShetler.

Otra clienta, de 64 años, retiró los fondos de su cuenta de jubilación personal IRA y le envió a DeShetler un cheque por $726.985. DeShetler le dijo que lo depositaría en una nueva cuenta personal IRA.

En vez, depositó todo en una cuenta bancaria en la que él tenía autoridad exclusiva. DeShetler hizo lo mismo con dinero que recibió de cinco clientes, por un total de $1,9 millones.

DeShetler gastó parte de ese dinero en gastos personales, como cenas en restaurantes, cuotas de un club de golf, ropa y servicios de limpieza de piscina.

También tenía planes grandiosos para el dinero de sus clientes, usando los fondos para hacer el pago inicial para construir una casa en Nicaragua, donde vivió parte del 2016.

Sin embargo, DeShetler nunca vio su casa terminada. Volvió a Texas a mediados de 2016, después de que las autoridades de la ley local incautaran sus cuentas bancarias. Pronto fue arrestado y encarcelado en el condado de Montgomery, donde estuvo hasta alcanzar una sentencia acordada ("plea deal") en una corte federal.

En noviembre de 2017, DeShetler fue condenado a cinco años en prisión federal y ordenado a restituir $948.054. El caso criminal, en el Tribunal de Distrito de EE. UU. para el Distrito Este de Texas, fue investigado por el FBI, la Junta de valores de Texas y las oficinas de distrito de los fiscales y de los alguaciles en tres condados del sudeste de Texas.

Entienda su inversión

Es fácil comprobar el saldo de su cuenta bancaria y retirar dinero en cualquier momento. Es fácil hacer el seguimiento del valor de un fondo mutuo que ha comprado, y las acciones se pueden comprar y vender en cualquier momento.

Pero otras inversiones no son tan sencillas. Los proyectos de petróleo y gas, por ejemplo, pueden ser tremendamente complicados e incomprensibles para el inversionista que no sea experto en la industria de la energía.

Los inversionistas típicos están casi siempre en desventaja cuando se trata de inversiones alternativas, como el petróleo y el gas. No saben leer estudios geológicos ni visitar campos petrolíferos para verificar las perforaciones. Esto permite que a una estafadora dedicada como **Susan Gay Pruitt** le sea más fácil engañar los inversionistas.

Pruitt, presidenta de Ember Development Solutions LLC de Frisco, vendía valores en forma de participaciones en proyectos de exploración de petróleo y gas. Pruitt recaudó $228.000 de ocho inversionistas y lo usó todo en gastos personales.

Pruitt se elaboró un detallado historial ficticio para sí misma. Les decía a los inversionistas que era dueña de varias propiedades inmobiliarias valiosas y que había heredado el negocio de petróleo y gas de su padre y tenía un valor neto de bienes ("net worth") multimillonario.

Ember Development, afirmaba, estaba invirtiendo en proyectos de petróleo y gas en el condado de Grayson en el norte de Texas y en Oklahoma, Arkansas y Alabama.

La empresa, sin embargo, nunca había participado en ningún acuerdo de la industria ni perforado ninguno de sus propios pozos.

Pruitt vendía participaciones en proyectos verdaderos de petróleo y gas, pero eran operados por otras empresas que no estaban relacionadas con Ember Development. En una ocasión, Pruitt usó fotos, mapas de parcelas y hasta el logotipo de otra empresa para venderles acciones fantasmas a los inversionistas.

En otra ocasión, Pruitt copió el acta de colocación privada –una larga y detallada descripción de la inversión– de otra empresa y la hizo pasar como si fuera de su propia empresa.

Varias de las víctimas de Pruitt eran ancianas y usaron fondos destinados para la jubilación para invertir en participaciones en petróleo y gas. Una víctima gastó el dinero del fondo para la universidad de su hijo.

Pruitt se declaró culpable de robo y lavado de dinero en el Tribunal de Distrito Estatal del condado de Collin en noviembre de 2016 y fue condenada a 22 años en una prisión estatal. Abogados de la División Judicial de la Junta de valores de Texas actuaron como fiscales especiales en el caso y asistieron a la oficina del Fiscal de Distrito del condado de Collin.

¿Qué es lo que no le está diciendo su asesor financiero?

Usted debería saber todo lo posible sobre el historial profesional de la persona que administra su dinero. No se puede tomar una decisión bien informada sin la información completa.

Además, es la ley. Se requiere que los asesores de inversiones y otros profesionales de valores registrados revelen de forma oportuna los datos pertinentes ("material facts", en inglés) sobre su historial profesional y personal y cambios en su negocio.

Los sucesos pertinentes pueden incluir previas sanciones reguladoras, quiebras, sentencias judiciales no pagadas y gravámenes fiscales ("tax liens") y otras deudas, todo lo que los inversionistas deberían saber sobre el asesor entes de invertir.

Mark Christopher Parman tenía el tipo de historial que podría haber ahuyentado a los potenciales inversionistas, si hubieran estado enterados. Parman, quien vivía en Frisco, recaudó $850.000 de inversionistas a quienes les dijo que su dinero se usaría para pagar proyectos de perforaciones de petróleo y gas en Texas y Luisiana.

Aunque Parman hizo muchas promesas sobre las inversiones en petróleo y gas, no reveló su larga lista de problemas legales.

Años antes de empezar a vender participaciones en los proyectos de petróleo y gas, ya había sido sancionado por organismos reguladores estatales y federales, se le había ordenado pagar $2 millones como indemnización a previos inversionistas y clientes,

se había declarado en quiebra (bancarrota, "bankrupt") y el estado de Colorado había revocado su licencia de corredor de bolsa.

No sorprende que Parman haya gastado los fondos de los inversionistas en gastos personales para él y su esposa. Incluso los profesionales de valores registrados cuya falta de divulgación fue menos grave que la de Parman pueden verse expuestos a multas y medidas administrativas. En 2016 y 2017, por ejemplo:

- Un asesor de inversiones de Houston fue suspendido y multado por no revelar múltiples gravámenes fiscales federales ("IRS liens"),
- Un agente de valores de Austin fue multado y amonestado por no revelar $240.000 en gravámenes fiscales federales impuestos en 2008 y 2009; y
- Un asesor de inversiones de Longview fue multado y amonestado por no revelar cinco gravámenes que le impusieron los tribunales entre 1996 y 2014. No los reveló hasta mediados de 2016.

Parman fue sentenciado a seis años en prisión estatal en abril de 2017, después de declararse culpable de fraude bursátil ("securities fraud") en el Tribunal de Distrito estatal del condado de Collin.

Ni "Bieber fever", ni rendimiento de las inversiones

La fama de Austin por la música en vivo se encuentra intacta, pero por un tiempo el promotor de espectáculos **David Elliott Rosen** intentó darle un giro al lema de la ciudad y convertirla en la Capital mundial de la música en vivo fraudulenta.

Rosen era un promotor de conciertos en Austin que había estado involucrado durante mucho tiempo en espectáculos desde Nueva Orleans hasta el rally anual masivo de motocicletas en Sturgis, Dakota del sur, donde empezó a vender valores para aumentar sus ingresos.

Rosen vendía contratos de inversión y pagarés ("promissory notes") en un "Programa de Inversión en conciertos" que operarían sus empresas, Illuminated Entertainment Group LLC y Rozone Productions LLC.

Rosen les dijo a los inversionistas que usaría el dinero para asegurarse la participación de músicos para conciertos, mencionando, entre otros, a Justin Bieber, Prince, los Eagles y los Black Eyed Peas.

Se suponía que el dinero de los inversionistas se depositaría en una cuenta de garantía bloqueada ("escrow account") y sería devuelto si los conciertos no se realizaban. Pues, no se realizaron, pero el dinero no se devolvió. Rosen usó gran parte del dinero para pagar sus gastos personales.

Rosen vendió los valores sin revelar que inversionistas anteriores en el programa de inversión en conciertos no habían recibido las ganancias que les había prometido.

Personas y empresas invirtieron en el programa de conciertos entre $7.000 y $200.000. Algunos hicieron inversiones múltiples.

La empresa de Rosen, Rozone Productions LLC, se liquidó en el proceso de quiebra que finalizó en 2016.

Rosen se declaró culpable de fraude bursátil ("securities fraud") en el Tribunal de Distrito estatal del condado de Travis en mayo de 2017. Fue condenado a 10 años en prisión y a pagar $1,8 millones en indemnización. Abogados de la División Judicial de la Junta de valores de Texas asistieron a la oficina del Fiscal de Distrito del condado de Travis a demandar a Rosen.

PARTE 6

CÓMO LOCALIZAR A UN PROFESIONAL FINANCIERO CONFIABLE

En algún momento tal vez le convenga recurrir a un profesional financiero para obtener ayuda con las decisiones de inversión, especialmente si está tratando de alcanzar distintas metas –tales como la jubilación, la educación de los hijos y la compra de una casa–. Antes de comenzar la búsqueda, es importante identificar el tipo de ayuda que necesita. Para lograr eso, vale la pena entender la diferencia entre los dos tipos básicos de profesionales financieros –asesores de inversiones y corredores–.

Asesores de inversiones

Un **asesor de inversiones ("investment adviser")** lo ayuda a tomar decisiones de inversión y administra su cartera de inversiones ("portfolio"). Tiene una **obligación fiduciaria**, o requerimiento legal, de actuar en el mejor interés del inversionista, no para su propio beneficio. El asesor de inversiones puede trabajar como practicante individual o, más comúnmente, en una empresa de asesoría de inversiones ("investment advisory firm") que emplea a varios asesores. (Estas empresas también son llamadas **asesoras de inversiones registradas**, o RIA, y los asesores que trabajan para ellas son conocidos como representantes de una asesora de inversiones, o IAR).

A diferencia de los corredores ("brokers"), que ganan una comisión en las negociaciones que realizan a nombre de sus clientes, los asesores de inversiones cobran honorarios por sus servicios, ya sea por hora, por un porcentaje del dinero que administran o con honorarios contratados y pagados periódicamente.

Antes de seleccionar un asesor, investigue detenidamente. Los asesores deben proporcionarle información clave, tales como sus credenciales, los años y tipos de experiencia profesional, los servicios que ofrecen, cómo se les paga y todos los conflictos de interés que puedan tener. También debería preguntar acerca de la experiencia del asesor con otros clientes cuya situación económica puede ser similar a la de usted.

Se requiere que los asesores de inversiones estén registrados con una de las dos autoridades reguladoras, según el tamaño de su empresa:

- Los asesores de inversiones que administran menos de $100 millones en activos totales –referidos como activos bajo administración ("assets under management", AUM)– deben estar registrados con, e inspeccionados por, la Junta de valores del estado de Texas.
- Los asesores con más de $100 millones de activos bajo administración se deben registrar con la Comisión de valores y bolsas (SEC) de EE. UU.

También puede acceder al sitio de divulgación de asesores de inversiones (IA) a través de la página de Internet de la Junta de valores del estado de Texas, www.ssb.texas.gov.

> *Antes de comenzar la búsqueda, es importante identificar el tipo de ayuda que necesita.*

Formulario ADV: Información esencial acerca del asesor

A los asesores de inversiones se les requiere que proporcionen la información sobre sus antecedentes en el **Formulario ADV**, el cual se divide en dos partes.

La parte N.º 1 es un formulario con información acerca de los negocios del asesor de inversiones (IA), sus empleados, propietarios, clientes y cualquier acción disciplinaria que involucre a la empresa o sus empleados.

La parte N.º 2 es una narrativa que sirve como el documento principal de revelación de información para los asesores de inversiones (IA). Contiene información acerca de:

- las prácticas empresariales del asesor y cualquier cambio significativo que la empresa haya experimentado recientemente;
- los cargos y gastos;
- los costos acumulados en un cargo global ("wrap fee") que se cobran al cliente;
- los conflictos de interés que la empresa tenga o pueda tener al representarlo a usted;
- las cuentas de la empresa en las redes sociales;
- los tipos de clientes de la empresa;
- la información disciplinaria, si existe, acerca de la empresa y sus empleados;
- cuándo y cómo la empresa revisa las cuentas de los clientes;
- la información financiera acerca de la empresa.

Antes de contratar un asesor de inversiones, usted debería revisar minuciosamente las Partes N.º 1 y 2 del Formulario ADV. Ambas partes del ADV están disponibles al público (en inglés) en el sitio web Divulgación pública de los asesores de inversiones de la SEC en el sitio SEC's Investment Adviser Public Disclosure.

"Brokers" (corredores) y "broker-dealers" (agentes negociantes)

En inglés, los términos son legales y se refieren a los individuos y las empresas que están en el negocio de la compra y venta de valores a nombre de sus clientes.

Los representantes individuales empleados por una casa de corretaje ("brokerage firm") se llaman corredores de bolsa ("stock brokers") y se conocen oficialmente como **representantes registrados ("registered representatives")**. Pero ellos también usan títulos en inglés no oficiales, tales como "financial adviser" (asesor financiero) y "investment consultant" (consultor de inversiones). De hecho, en los últimos años, las casas de corretaje han ofrecido una gama más amplia de servicios de planificación de inversiones, además de la compra y venta de valores.

La compensación de la mayoría de los corredores se basa en las comisiones que los clientes pagan cada vez que compran o venden valores –un posible conflicto de intereses que podría significar que los inversionistas paguen más de lo necesario cuando los corredores venden y compran de manera excesiva o cuando venden productos por los cuales reciben comisiones excepcionalmente altas–.

A diferencia de los asesores de inversiones, los corredores no tienen ninguna obligación legal de actuar como fiduciarios o sea, en el mejor interés del cliente. Ellos están obligados a recomendar únicamente activos que sean adecuados para usted, según su situación financiera, necesidades y otros valores que posea.

Los corredores tampoco tienen ninguna responsabilidad legal de informarle acerca de los conflictos de intereses. De hecho, otras partes –específicamente, las compañías que ofrecen los valores o las empresas donde trabajan los corredores– pueden compensar a los corredores por vender ciertas inversiones.

Cuando corredores no muy escrupulosos pueden ganar comisiones elevadas en ciertos productos de inversión, es posible que no se preocupen mucho de las normas de idoneidad ("suitability"). Siempre asegúrese de que sus inversiones sean adecuadas para sus necesidades y considere cuánto está dispuesto a arriesgar.

Es posible que se requiera que los corredores se registren con más de una autoridad reguladora, dependiendo de dónde vivan, a quién le ofrecen los valores y el tipo de negocios que operan. Los corredores que ofrecen y venden valores en Texas, por ejemplo, están obligados a registrarse con la Junta de valores del estado de Texas. Estos corredores también pueden estar sujetos a la supervisión de la Autoridad reguladora de la industria financiera (FINRA), un organismo no gubernamental de autorregulación de la industria.

No es una ocurrencia común, pero a veces toma meses o años para que los asesores de inversiones y corredores reporten acciones disciplinarias y otras banderas rojas en su contra, tales como quejas de los clientes, casos de corte civil y bancarrotas. La falla en reportar información relevante de manera oportuna, que generalmente viola las regulaciones de valores, significa que los potenciales inversionistas no tienen toda la información necesaria cuando consideran contratar a un asesor o corredor.

Cómo investigar a un corredor

Para investigar a un corredor, comience con el BrokerCheck de la Autoridad de Regulación de la Industria Financiera (FINRA), una base de datos que mantiene la información de licencias y registros de los representantes registrados, de los negociantes de valores y de las casas de corretaje en Estados Unidos. El informe del BrokerCheck le dará a conocer el historial profesional del corredor o agente, incluyendo:

- historial de empleo de los últimos 10 años;
- acciones disciplinarias adoptadas por las organizaciones federales, estatales y autorreguladoras;
- si el corredor o agente mantiene otras designaciones profesionales, tales como Contador Público Certificado (CPA) o Planificador Financiero Certificado (CFP);
- juicios civiles o arbitrajes en las disputas de valores;
- quejas pendientes por escrito;
- condenas o acusaciones penales;
- declaraciones de bancarrota (quiebra, "bankruptcy");
- gravámenes ("liens") y juicios ("judgments") pendientes.

Sin embargo, el informe del BrokerCheck no es un registro completo, depende del autoinforme de las empresas y los individuos registrados, y no todos presentan todos los documentos requeridos a la FINRA.

Asesoría automatizada "Robo-adviser"

Los inversionistas que se sienten cómodos manejando sus asuntos financieros en línea tienen otra opción de ayuda: "robo-adviser" (asesor robot) es un servicio que provee consejos para inversiones automatizados, pero también personalizados.

Para comenzar el proceso de asesoría automatizada, complete el cuestionario en línea de una de las docenas de empresas que proveen el servicio. Le pedirán que comparta sus metas financieras y personales a corto y largo plazo, sus ingresos, activos ("assets"), tolerancia al riesgo y horizonte de tiempo en lo que respecta a las inversiones ("investing time horizon").

Al utilizar una variedad de herramientas de alta tecnología –incluyendo software y algoritmos avanzados–, su asesor robot hace los cálculos con los datos que usted proveyó y determina la mezcla más adecuada para los activos en su cartera de inversiones ("portfolio").

Los asesores robot pueden administrar una cuenta individual, como una cuenta de jubilación personal IRA, así como también múltiples carteras, tales como cuentas sujetas o no a impuestos, cuentas de ahorros para la universidad y otras categorías de inversión.

Los cargos para los asesores robot generalmente son más bajos que los que cobran los asesores financieros tradicionales porque el servicio es, en gran parte, automatizado. Además, los asesores robot arman sus carteras con fondos índice y ETF de bajo costo.

Ya que no todos los inversionistas se sienten cómodos recibiendo todos sus consejos en línea, algunas empresas han complementado sus servicios de "robo-advisers" con un poco de interacción humana. El costo de este servicio adicional varía, dependiendo de si desea charlar con un representante en línea o hablar por teléfono, y con cuánta frecuencia. Por ejemplo, tal vez se siente cómodo comunicándose con un asesor robot la mayor parte del tiempo, pero desearía platicar con un experto humano acerca de estrategias durante periodos de turbulencia en los mercados.

Algo que es imprescindible saber es la frecuencia en la cual el asesor robot reequilibra ("rebalances") los activos en su cuenta para asegurar que la mezcla de sus activos no se aparte demasiado de su preferida asignación de activos ("asset allocation").

El reequilibrio, el cual implica vender algunos activos y comprar otros para mantener su cartera alineada con los porcentajes de su estrategia de inversión, también puede afectar sus impuestos. Por ejemplo, si el asesor robot actualiza su cartera con frecuencia, es posible que obtenga grandes ganancias a corto plazo que cobran impuestos a la misma tasa que sus ingresos normales, y no a la tasa menor aplicada a las ganancias a largo plazo ("long-term gains"). Para calificar para ser una ganancia a largo plazo, se debe poseer el activo por un año antes de venderlo.

Finalmente, considere el enfoque del asesor robot antes de contratarlo. Igual que sus pares humanos, los asesores robot tienen distintos estilos de inversión y ofrecen distintos productos de inversión. La decisión de cómo asignar los activos en su cartera le pertenece a usted.

Por lo general, las empresas que ofrecen servicios de "robo-advisers" están registradas ya sea con la Comisión de valores y bolsas de EE. UU. (SEC) o con una organización estatal reguladora como la Junta de valores del estado de Texas. También se requiere que los asesores robot completen el formulario ADV como asesores de inversión.

Los requisitos del formulario ADV, incluyendo los cargos, se describen en la página 47.

Planificadores financieros ("financial planners")

A diferencia de los términos asesor de inversiones y corredor, planificador financiero no es un término definido legalmente en inglés. Generalmente se refiere a alguien que desarrolla, y que también puede poner en marcha, un plan financiero comprensivo para clientes basado en sus metas a largo plazo.

Un plan financiero ("financial plan") cubre normalmente temas tales como la planificación del patrimonio (herencia, "estate planning"), de impuestos, de seguros y la administración de deudas, además de objetivos orientados más a las inversiones, tales como la planificación para la jubilación y la universidad. Pero antes de contratarlo, pregúntele al planificador financiero sobre su experiencia y credenciales.

TENGA EN CUENTA

Sin importar el tipo de profesional financiero que elija para ayudarlo, existe un paso absolutamente crítico que debe tomar antes de comprometerse: *lea el contrato*. Aunque esto suene como un consejo obvio, no todos los inversionistas lo hacen. Conocer los términos exactos del contrato puede evitar malentendidos, desacuerdos e incluso demandas legales. Aclare cualquier duda con el profesional financiero antes de tiempo y, si es necesario, pídale a un abogado, contador u otra persona de confianza que revise los términos del contrato.

Investigue las siglas de las designaciones de los asesores

Un profesional financiero puede utilizar varios títulos, independientemente de si está o no registrado o licenciado ante una autoridad reguladora. El problema es que existen por lo menos 150 designaciones en uso. Según el boletín del inversionista de la SEC y la Asociación norteamericana de administradores de valores (NASAA): "Los requisitos para obtener y utilizar [designaciones profesionales] varían ampliamente, desde rigurosos hasta inexistentes".

Algunas designaciones claramente no son rigurosas. Por ejemplo, la designación "Chartered Senior Financial Planner" requiere un examen y un curso de tres días.

Para convertirse en un "Accredited Retirement Adviser" ("asesor de jubilación acreditado", un solicitante puede comprar una guía de estudio para un examen de 100 preguntas de opción múltiple ("multiple-choice"). No existe un curso y no hay manera de revisar acciones disciplinarias o enviar una queja.

Por supuesto, existen muchas designaciones que requieren pruebas extensas y educación continua, y cuya agencia de supervisión puede imponer sanciones disciplinarias. Para ganar la designación de "Chartered Financial Analyst" o CFA ("analista financiero designado") se requieren cientos de horas de estudio para pasar tres exámenes de seis horas. Lograr la designación de "Certified Financial Planner" o CFP ("planificador financiero certificado") requiere la aprobación de siete cursos sobre temas específicos y tener tres años de experiencia en planificación financiera.

Los inversionistas deben investigar mucho más que el acrónimo o la designación para determinar lo que es más significante –los exámenes, las normas éticas, la autoridad supervisora y también la educación continua requerida para mantener la designación–.

Un recurso es el sitio en inglés "Understanding Professional Designations" de la FINRA, que ofrece una descripción instantánea de más de 100 designaciones. El sitio no es completo y no permite la comparación de las designaciones. Pero es un buen lugar para comenzar la investigación.

La proliferación de certificaciones de asesor para mayores ("senior adviser") que se enfocan en clientes de edad avanzada es un problema creciente, según la Oficina de protección financiera del consumidor (CFPB) de EE. UU. Hay más de 50 designaciones de ese tipo en uso en inglés, con muchos de los títulos prácticamente idénticos. Esto es confuso para los inversionistas, además de la típica amplia variación en la capacitación y educación que reciben estos profesionales.

Si un profesional financiero le dice que tiene cierta certificación, hágale algunas preguntas directas:

- ¿Quién le otorgó su certificación?
- ¿Cuáles son la capacitación, la ética y otros requisitos para calificar para esa certificación?
- ¿Tiene que tomar un curso y aprobar un examen?
- ¿Qué nivel de experiencia de trabajo o educación requiere la designación?
- Para mantener la designación, ¿se requiere que tome cursos de actualización?
- ¿Cómo puedo verificar su posición con esa organización?

TENGA EN CUENTA

Recuerde que se requiere que las empresas de asesoría de inversiones proporcionen folletos a sus clientes sobre sus empleados en el Formulario ADV. Si un empleado afirma tener un título profesional, el suplemento del folleto debe incluir una explicación de los requisitos mínimos para obtener el título. Este no es el caso con las empresas de planificación financiera ("financial planning firms").

PREGUNTAS QUE DEBE HACER

Una vez que haya investigado a los potenciales asesores de inversiones y corredores, es momento de hacer unas preguntas. En *The Little Book of Smart Money* (Wiley & Sons Inc., 2010), el autor Jason Zweig, redactor sobre las finanzas personales para el periódico The Wall Street Journal, recomienda que les haga estas preguntas a los candidatos:

- ¿Qué le motivo a ser un asesor financiero?
- ¿Se centra principalmente o exclusivamente en la administración de activos, o también tiene experiencia en impuestos, jubilación y planificación de patrimonio (herencia), así como también en la elaboración de presupuestos y administración de deudas? ¿Qué educación, capacitación, experiencia y licencias tiene en esas áreas?
- ¿Cuál es su filosofía de inversiones? ¿Depende principalmente de los fondos mutuos de índice de bajo costo? (Si la respuesta es "No", pídale que le muestre la evidencia de que las alternativas realmente han dado mejores resultados).
- ¿Qué rendimiento anual de mis inversiones cree usted que sea posible? (Cualquiera por encima del 10% sugiere que el asesor está delirando o es deshonesto. Las respuestas por debajo del 8% son un poco más realistas).
- ¿Cómo gestiona (maneja) los riesgos?
- Por lo general, ¿qué necesidades y metas tiene su cliente típico?
- ¿Cuántos clientes tiene? ¿Administrará usted personalmente mi cuenta? ¿Cuánto tiempo puedo esperar razonablemente que me dedique a mí en un año típico?
- Dígame algo que logró para un cliente que hace que se sienta orgulloso.
- ¿Cuál es el peor error que ha cometido con un cliente?
- ¿Cómo hace usted para resolver los conflictos con los clientes?
- Explíqueme el proceso que tiene en mente para ayudarme a lograr mis objetivos. ¿Cómo va a monitorear el progreso?
- Cuándo recomienda inversiones, ¿acepta usted algún tipo de compensación de un tercero? ¿Por qué?
- ¿Más o menos cuánto me costarán sus servicios en un año típico? ¿Qué porcentaje de mis activos cobrará usted en cargos anuales? ¿Cómo informa sus cargos y comisiones?
- ¿Puedo ver una muestra de un estado de cuenta, y podría explicármela claramente?
- ¿Me puede dar su currículum vitae, ambas partes de su formulario ADV y por lo menos tres referencias?

PREGUNTAS QUE DEBE HACER (CONTINUACIÓN)

Al hacer esas preguntas, tome nota de cómo el asesor parece responderlas, y también en cómo las respuestas lo hacen sentir a usted. ¿Piensa que esta persona es confiable? Usted debe tener la sensación de que no tendría ninguna preocupación sobre compartir un secreto íntimo con esta persona –porque tarde o temprano, probablemente lo hará–. Si tiene cualquier duda, busque otro asesor.

Usted, a su vez, debe estar preparado para responder de manera abierta y honesta las preguntas de los asesores financieros:

- ¿Por qué piensa que necesita un asesor financiero?
- ¿Cuánto sabe usted sobre los temas de inversiones y finanzas, y cuánto confía en su propio conocimiento?
- ¿Qué significa el dinero para usted?
- ¿Cuáles son sus temores más grandes? ¿Cuáles son sus esperanzas más preciadas?
- ¿Cuánto tiempo y esfuerzo está dispuesto a invertir en cualquier plan financiero que le presentemos?
- ¿Qué se necesitaría para que sintiera que la relación de trabajo con el asesor es exitosa?
- Cuando alguien le presenta evidencia de que sus opiniones podrían estar equivocadas, ¿cómo responde?
- ¿Cómo lidia con los conflictos o disputas?

Invierta tiempo en la selección de un buen asesor financiero. Será una de las decisiones más importantes que hará y una de las relaciones más significativas que tendrá.

TEXAS STATE SECURITIES BOARD

(Junta de valores del estado de Texas)

Divisiones y responsabilidades

La **División de Aplicación de la ley ("Enforcement")** investiga las violaciones sospechadas de la Ley de valores de Texas ("Texas Securities Act"), inicia acciones de cumplimiento administrativas y civiles, y colabora estrechamente con otras autoridades judiciales para iniciar acciones de cumplimiento penales y civiles.

La **División de Registro** realiza revisiones exhaustivas, oportunas y receptivas de los prospectos y documentos relacionados que se entregan con las solicitudes de registro de valores ("securities"). Las revisiones tienen la intención de eliminar elementos injustos de las ofertas de valores. La división también revisa las solicitudes de registro en el estado de Texas de los corredores de bolsa ("brokers"), "broker-dealers", agentes, asesores de inversiones y representantes de una empresa asesora de inversiones.

La **División de Inspecciones y cumplimiento (Inspections & Compliance)** realiza revisiones exhaustivas de información y datos para asegurarse de que los profesionales financieros registrados estén cumpliendo con la Ley de valores de Texas. La división ejecuta acciones administrativas para asegurar el cumplimiento, lo que puede incluir multas y suspensiones por violaciones de la Ley.

La **Oficina del Director jurídico ("General Counsel")** es el consejero legal de la Junta.

La **División de Servicios de personal** es responsable de las funciones de recursos humanos, tecnología de información, presupuestos, contabilidad, compras y cuentas por pagar.

Noticias y alertas electrónicas

La Junta distribuye noticias y alertas que están al servicio del público y los profesionales financieros registrados. Usted puede inscribirse para recibir cualquiera de las publicaciones a través de la página de inicio de la Junta, www.ssb.texas.gov. Busque "Sign Up for News & Updates" (Suscripción para noticias y actualizaciones).

Noticias ("News Releases") informan al público sobre las condenas penales recientes, demandas civiles y acciones administrativas.

Alertas al inversionista ("Investor Alerts") advierte al público sobre las tendencias en los fraudes y presenta lo último en las investigaciones de inversiones.

Notificaciones de acciones administrativas ("Administrative Action Alerts") son las notificaciones de noticias de última hora sobre las órdenes de cese ("cease and desist orders") y otras sanciones contra individuos registrados y acciones contra promotores de inversiones no registrados.

Reglamentación ("Rulemaking") – las actualizaciones mantienen al público y a la industria informados sobre las reglas y regulaciones propuestas y adoptadas.

Siga la Junta en Twitter y en Facebook.

Recursos y lecturas recomendados

Además de la *Guía para los inversionistas de Texas*, la Junta de valores del estado de Texas sugiere estos recursos para informarse sobre las inversiones.

It's Your Financial Life ayuda a los jóvenes que están comenzando a manejar sus propias finanzas.

A Salute to Smart Investing –dirigida a los miembros militares y sus familias– abarca la capacitación básica financiera, incluyendo ahorros y crédito; la preparación de presupuestos; los conceptos básicos de la inversión; la planificación para la jubilación; y el reconocimiento de las inversiones inadecuadas y las fraudulentas.

www.Investor.gov –este sitio web educativo de la Comisión de valores y bolsas de EE. UU. ("Securities and Exchange Commission", SEC) informa sobre los mercados bursátiles, las distintas clases de inversiones, la planificación para la jubilación, los fraudes y el impacto negativo de los cargos de las inversiones.

www.FinraFoundation.org –la Fundación de la Autoridad de Regulación de la Industria Financiera ("Financial Industry Regulatory Authority", FINRA) provee recursos y presentaciones educativas acerca de temas apropiados para distintos segmentos de la población.

www.choosetosave.org –un proyecto del Employees Benefit Research Institute y el American Savings Education Council, el sitio proporciona ayuda sobre la preparación para la jubilación, contribuciones a los planes 401(k) del empleador, manejo de la deuda, y calculadoras de planificación y ahorros para la jubilación.

www.dallasfed.org/educate –los programas en español de educación económica del Banco de la reserva federal de Dallas ofrecen publicaciones y programas sobre el manejo del dinero, proporcionan recursos para maestros de escuela secundaria y organiza eventos que se enfocan en la educación financiera y la economía.

Lectura recomendada

Si lee dos o tres de estos libros, conocerá más acerca de las inversiones y el manejo de dinero que la mayoría de inversionistas, y tal vez más que muchos profesionales financieros.

Inversiones

Bernstein, William J. *The Investor's Manifesto: Preparing for Prosperity, Armageddon, and Everything In Between*. Wiley, 2010.

Bogle, John. *Common Sense on Mutual Funds*. Wiley, 2009.

Malkiel, Burton G., and Charles Ellis. *The Elements of Investing*. Wiley, 2013.

Morris, Virginia B., y Kenneth M. Morris. *Guide to Money & Investing*. Lightbulb Press, 2017.

Olen, Helaine, and Harold Pollack. *The Index Card: Why Personal Finance Doesn't Have to Be Complicated.* Portfolio, 2017.

Zweig, Jason. *The Little Book of Safe Money*. Wiley, 2010.

El manejo de dinero y la planificación

Aliber, Robert Z. *Your Money and Your Life: A Lifetime Approach to Money Management*. Stanford University Press, 2011.

Federal Reserve Bank of Dallas. *Building Wealth: A Beginner's Guide to Securing Your Financial Future*.

Tobias, Andrew. *The Only Investment Guide You'll Ever Need.* Mariner Books, 2016.

Seguro Social

Kotlikoff, Lawrence, Moeller, Philip, Solman, Paul. *Get What's Yours: The Secret to Maxing Out Your Social Security.* Simon & Schuster, 2015.

Cómo ahorrar para los estudios universitarios

Morris, Virginia B., y Kenneth M. Morris. *Guide to Saving for College*, y *Guide to Understanding 529 Plans*. Lightbulb Press, 2017.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

401(k) – Plan de jubilación para empleados

Si su compañía lo ofrece, usted puede participar en un plan 401(k) de ahorros para la jubilación ("retirement savings plan") al diferir parte de su sueldo en una cuenta abierta a su nombre. Los impuestos federales sobre las ganancias en esta cuenta también son diferidos.

Si cambia de compañía, los planes 401(k) son portátiles, lo que significa que puede trasladar sus activos acumulados al plan del nuevo empleador (si el plan permite transferencias) o transferirlos a una cuenta para la jubilación personal ("roll-over IRA").

Con un Plan 401(k) tradicional, usted difiere los ingresos antes de deducir impuestos ("pretax income"), lo cual disminuye los impuestos que debe pagar en el año que realiza la contribución al Plan 401(k). Cuando retira fondos del Plan 401(k), pagará los impuestos a su tasa normal determinada por su estado civil y su categoría impositiva ("tax bracket").

403(b) – Plan de jubilación para empresas sin fines de lucro

El Plan 403(b), a veces conocido como una anualidad con impuestos diferidos ("tax-deferred annuity", TDA, o "tax-sheltered annuity", TSA), es un plan de ahorros para la jubilación para los empleados de las organizaciones sin fines de lucro ("nonprofit organizations"), tales como los distritos escolares públicos, universidades, hospitales, fundaciones e instituciones culturales. (A pesar del nombre por el que se conocen los 403(b), no se requiere que los participantes inviertan en anualidades y por lo general pueden elegir entre fondos mutuos –"mutual funds"– y otras inversiones calificadas).

Algunos empleadores ofrecen los Planes 403(b) como el único plan de jubilación de la organización. Otros los ofrecen como complemento para las pensiones de beneficios definidos ("defined benefit pensions") de la organización.

Sus contribuciones a un Plan 403(b) tradicional son deducibles de impuestos y los impuestos sobre las ganancias futuras también son diferidos. Las contribuciones a un Plan Roth 403(b), que algunos empleadores ofrecen, se realizan con dólares sujetos a impuestos ("after-tax dollars"), pero los retiros son libres de impuestos, con tal que la cuenta haya estado abierta al menos cinco años y si usted tenga más de 59½ años de edad.

457 – Plan de jubilación para empleados estatales y municipales

El Plan 457 de ahorros para jubilación con impuestos diferidos está disponible para los empleados estatales y municipales ("state and municipal employees").

Al igual que los Planes 401(k) y 403(b), el dinero que usted contribuye y cualquier ganancia que se acumule a su nombre no están sujetos a impuestos hasta que se retire fondos, generalmente después de jubilarse. Los niveles de contribución se establecen cada año al mismo nivel que se aplica a los Planes 401(k) y 403(b), aunque el Plan 457 puede permitir mayores contribuciones para ponerse al día.

Además, cuando cambie de empresa, tiene el derecho de transferir sus activos del plan a otro plan del empleador, incluso a un Plan 401(k), Plan 403(b) o a una cuenta para la jubilación individual IRA.

Asesor de inversiones ("investment adviser")

Un asesor de inversiones es un profesional financiero que proporciona orientación a los inversionistas para ayudarlos a tomar decisiones de inversión. El asesor también puede administrar la cartera de un inversionista.

Asesor financiero ("financial adviser")

Asesor financiero es una designación genérica para una persona que proporciona consejo financiero. No existe ninguna credencial ni acreditación relacionada específicamente con el término. Sin embargo, las personas que afirman que proporcionan consejo financiero pueden tener alguna otra credencial, tal como representante registrado ("registered representative", RR), planificador financiero certificado (CFP) o una designación similar, o pueden trabajar para una empresa asesora de inversiones registrada (RIA).

Asesora de inversiones registrada ("registered investment adviser")

Una asesora de inversiones registrada (RIA) es una empresa a la que se paga para proporcionar asesoría sobre inversiones, que debe estar registrada con la Comisión de valores y bolsas (SEC), y que, por lo general, está sujeta a la regulación por parte de la SEC o de los estados donde operan, dependiendo de cuánto dinero administra la empresa.

Las empresas registradas con la SEC administran activos mayores a $100 millones. Las empresas con activos de menos de $100 millones se

Ir a la página con el contenido

registran con la agencia de valores en el estado o los estados donde operan.

Los empleados de una empresa RIA, llamados representantes de una asesora de inversiones ("investment adviser representatives", IAR), están sujetos por una norma fiduciaria al recomendar valores a sus clientes. Pueden administras las carteras de inversiones de los clientes a cambio de un cargo, o algunas veces un cargo más comisión.

Una empresa RIA debe presentar un formulario ADV de dos partes. La Parte 1 proporciona información básica sobre la empresa. La Parte 2 es una explicación narrativa detallada, en inglés sencillo y entendible, sobre cómo opera la empresa, cómo realiza sus análisis, cuánto cobra, y cualquier acción disciplinaria pertinente que haya sufrido.

Asesoría automatizada "Robo-adviser"

"Robo-adviser" (asesor robot) es un servicio automatizado que planea y administra una cartera de inversiones ("portfolio"), basándose en las respuestas del inversionista a un extenso cuestionario en línea. Por lo general, el asesor robot incluye cierto nivel de interacción con un asesor humano. El costo depende del nivel de contacto.

Usualmente el asesor robot forma parte de una empresa asesora de inversiones registrada (RIA).

Asignación de activos ("asset allocation")

La asignación de activos significa dividir sus activos (bienes) basándose en determinados porcentajes generales entre varias categorías de inversión, llamadas clases de activos ("asset classes"). Las acciones ("stocks"), bonos ("bonds"), bienes raíces ("real estate") y dinero en efectivo ("cash") son ejemplos de clases de activos.

La mayoría de las empresas que ofrecen servicios financieros sugieren asignaciones de activos particulares para ciertas categorías o grupos de clientes y afinan estas asignaciones para los clientes individuales.

El modelo de asignación de activos –los porcentajes de su dinero de inversión asignado a cada categoría de inversión que está utilizando– que es adecuado para usted en un momento depende de muchos factores, tales como los objetivos de su inversión, cuánto tiempo está dispuesto a invertir, su tolerancia al riesgo, el movimiento de las tasas de intereses y las perspectivas de los mercados bursátiles.

Bonos del Tesoro de EE. UU. a largo plazo ("U.S. Treasury bonds")

Los bonos del Tesoro de EE. UU. son valores de deuda del gobierno de 30 años.

Estos bonos se consideran entre las inversiones más seguras del mundo ya que están respaldados por la plena fe y crédito del gobierno de EE. UU..

"Broker" (corredor)

Un corredor actúa como un agente o intermediario para un comprador o vendedor, o a veces para ambos. El comprador, el vendedor y el corredor pueden ser un individuo, negocio, empresa u otra organización. Por ejemplo, un corredor de bolsa ("stock broker") trabaja para una casa de corretaje ("brokerage firm") y maneja, a cambio de una comisión, los pedidos de los clientes para comprar y vender acciones, bonos, materias primas ("commodities") y opciones.

"Broker-dealer" (agente/corredor-negociante)

"Broker-dealer" es una casa de corretaje ("brokerage firm") que cuenta con una licencia otorgada por la Comisión de valores y bolsas (SEC) de EE. UU. para actuar como corredor, o agente, en la compra y venta de valores para las cuentas de sus clientes. La empresa también puede actuar como principal ("dealer") y negociar valores para su propio inventario.

Algunas casas de corretaje actúan en ambas capacidades, según las circunstancias de la transacción o del tipo de valor que se esté negociando. Por ejemplo, su pedido de comprar un valor se puede satisfacer desde el inventario de la casa siempre y cuando se le notifique al cliente.

La casa de corretaje debe evaluar si una inversión es adecuada o no para un cliente específico y puede asesorar a los clientes sobre las opciones de inversión. La mayoría les cobra una comisión a los clientes para ejecutar la transacción.

Capital ("equity")

En el sentido más amplio, el capital significa propiedad. Si usted posee acciones, es propietario de capital en la compañía que emitió las acciones, incluso si la cantidad de su capital es muy pequeña. El capital también se refiere a la diferencia entre el valor de mercado actual del activo –es decir, la cantidad por la que se podría vender– y cualquier deuda o reclamo contra éste.

Cargos de fondos ("loads")

Estos pueden ser el cargo de ventas, o comisión, que pueda tener que pagar al comprar acciones de un fondo mutuo ("mutual fund") a través de un corredor de bolsa ("stock broker") u otro profesional financiero.

Si el cargo de ventas se aplica cuando usted compra las acciones, se le llama cargo de entrada ("front-end load". Si se aplica cuando vende las acciones, se le llama el cargo salida ("back-end load") o cargo de ventas diferido. Con cargos parejos ("level load") usted paga un porcentaje de su monto de inversión cada año que posee el fondo.

Certificados de depósito (CD)

Los certificados de depósito son inversiones con plazo de tiempo fijo que, por lo general, oscila entre los tres meses y los cinco años. En los CD bancarios tradicionales, usted gana intereses compuestos a una tasa fija, que se determina por la tasa de interés actual y el plazo del CD. Los CD con tasa ajustable ("adjustable-rate CDs") y con tasa de mercado ("market-rate CDs") también pueden estar disponibles con condiciones y plazos específicos. Cuando compra un CD de un banco, su cuenta es asegurada por el organismo federal FDIC hasta el determinado límite del depositante ("per depositor limit").

Por lo general, enfrenta un recargo si retira los fondos antes de que madure su CD. Además, con un CD bancario, frecuentemente pierde algunos o todos los intereses que haya ganado hasta el momento en que retire los fondos.

Compuesto ("compounded")

Las ganancias de una inversión –y también los intereses de una cuenta de ahorros– son compuestos cuando se agregan a su capital ("principal"), formando una base mayor sobre la que se pueden acumular ganancias futuras.

Conforme su base de inversión aumenta, tendrá el potencial de aumentar más rápido. Y cuanto más tiempo mantenga su dinero invertido, podrá beneficiarse más de la composición.

Por ejemplo, si invierte $10.000 que ganan el 8% anualmente y reinvierte todas sus ganancias, tendría $21.589 en su cuenta después de 10 años.

Si, en vez de reinvertir, retira su ganancia anual de $800, habría recaudado $800 cada año, o $8.000 durante los 10 años. La diferencia de $3.589 es el beneficio de 10 años de ganancias compuestas.

Cuenta para la jubilación personal IRA

Existen dos tipos de cuentas para la jubilación personal IRA ("individual retirement account") que ofrecen ventajas para reducir los impuestos al ahorrar para la jubilación.

Todas las personas que reciben ingresos ("earn income") pueden contribuir a una cuenta IRA con impuestos diferidos. Las personas cuyos ingresos brutos ajustados modificados (MAGI) son menores que el límite anual para su estado civil para efectos de la declaración ("tax filing status") pueden contribuir a una cuenta Roth IRA.

Existen límites de contribución anuales, disposiciones para ponerse al día si es mayor de 50 años, y restricciones sobre los retiros de fondos antes de cumplir los 59½. Las cuentas IRA con impuestos diferidos tienen distribuciones mínimas obligatorias (RMD) después de cumplir los 70½.

El retiro de las ganancias de una cuenta IRA tradicional está sujeto a impuestos a la misma tasa que su ingreso ordinario. Así también las contribuciones si usted está calificado para deducirlas en el año en que fueron agregadas a su cuenta.

Las contribuciones a una cuenta Roth IRA, en contraste, no son deducibles de impuestos, pero los retiros de fondos de las cuentas Roth IRA están exentos de impuestos.

Cuenta para la jubilación con impuestos diferidos ("tax-deferred retirement account")

Impuestos diferidos significa que todos los impuestos que se pueden aplicar se aplazan a una fecha posterior.

Por ejemplo, una cuenta de ahorros para la jubilación con impuestos diferidos, como los Planes 401(k) y 403(b) tradicionales, le permite diferir al futuro los impuestos sobre la cantidad del sueldo que usted contribuye a la cuenta en el año actual y a todas las ganancias futuras de estas contribuciones.

Cuando usted retira los fondos se aplican los impuestos a la misma tasa que se aplica a su ingreso normal ("regular income"). El saldo restante en la cuenta continúa con impuestos diferidos.

Una gran ventaja de los impuestos diferidos es que estas ganancias pueden acumularse más rápidamente, ya que no se está retirando dinero de la cuenta para pagar los impuestos. Pero a cambio de diferir los impuestos, usted acepta un acceso limitado a su dinero antes de cumplir los 59½ años de edad.

Diversificación

La diversificación es una estrategia de inversión, la cual difunde sus dólares invertidos entre diferentes sectores, industrias y valores, dentro de varias clases de activos ("asset classes").

Por ejemplo, una cartera de acciones bien diversificada ("well-diversified stock portfolio") podría incluir acciones de empresas domésticas pequeñas, medianas y grandes, acciones en seis sectores o industrias, y acciones internacionales. El objetivo es proteger el valor de su cartera total ("overall portfolio"), en caso de que una acción o sector del mercado tuviese un receso económico grave.

La mezcla de diversificación que es correcta para su cartera depende de su edad, sus activos, su tolerancia al riesgo y sus metas de inversión.

La diversificación puede ayudarlo a proteger su cartera contra ciertos riesgos del mercado y de administración sin reducir significativamente el nivel del rendimiento. Pero no garantiza que usted realizará una ganancia ni lo protegerá contra pérdidas en un receso económico.

Dividendo

El dividendo es una parte de las ganancias de una corporación que la junta de directores ("board of directors") puede elegir distribuir a los accionistas como rendimiento de la inversión.

Estos dividendos, que frecuentemente se declaran cada tres meses, por lo general son en forma de efectivo, pero también se pueden otorgar como acciones adicionales.

Es posible que pueda reinvertir los dividendos en efectivo ("cash dividends") de manera automática para comprar acciones adicionales si la corporación ofrece un programa de reinversión de dividendos (DRIP) o un plan de compra directa (DPP).

Los dividendos son ingresos sujetos a impuestos ("taxable income"), a menos que usted sea dueño de la inversión a través de una cuenta con impuestos diferidos ("tax-deferred account"), tales como un plan de jubilación patrocinado por el empleador o una cuenta para la jubilación personal IRA. Esto aplica ya sea que invierta los dividendos o los acepta en efectivo.

Dividendo calificado

Los dividendos calificados ("qualified dividends") son los dividendos que están sujetos a impuestos a la tasa de impuesto de las ganancias de capital a largo plazo ("long term capital gains tax rate") del contribuyente y no a la tasa que se aplica a su ingreso ordinario ("ordinary income").

Por lo general, un dividendo es calificado si se cumplen dos condiciones. Primero, se debe haber pagado a favor de acciones emitidas por una empresa de EE. UU. o una compañía elegible externa a EE. UU. Sin embargo, algunos dividendos nunca son calificados, incluyendo los pagados por los fideicomisos de inversión en bienes raíces (REIT) y por empresas de inversión reguladas.

Segundo, las personas que poseen acciones en las que se han pagado dividendos, deben haberlas poseído al menos por el periodo de retención mínimo aplicable. En la mayoría de los casos, este periodo mínimo abarca 61 días durante el periodo de los 121 días que comienzan 60 días antes de la fecha asignada como sin dividendos ("ex-dividend date").

Fiduciario ("fiduciary")

Se denomina fiduciario a una persona u organización legalmente responsable de administrar los activos a nombre de otra persona u organización, la cual generalmente se llama el beneficiario ("beneficiary"). Los activos se deben administrar según los mejores intereses del beneficiario, no para el beneficio propio del fiduciario.

Sin embargo, tenga en cuenta que el concepto de actuar con responsabilidad se puede interpretar ampliamente –puede significar la preservación del capital ("principal") a algunos fiduciarios o un crecimiento razonable a otros–.

Entre los individuos con responsabilidades fiduciarias se encuentran los administradores de herencia, albaceas testamentarios ("executors"), fideicomisarios ("trustees"), guardianes ("guardians"), apoderados y agentes con facultades de representación ("agents with powers of attorney"). Las empresas conocidas como asesoras de inversiones registradas (RIA) también son fiduciarias.

Fondo mutuo ("mutual fund")

El fondo mutuo es un producto de inversión administrado de manera profesional que vende acciones a los inversionistas y compra valores con el capital que acumula.

Un fondo generalmente compra una cartera diversificada de acciones, bonos o valores del mercado monetario, o una combinación de acciones y bonos, dependiendo de los objetivos de inversión del fondo. Los fondos mutuos también pueden mantener otras inversiones, tales como los derivativos y dinero en efectivo.

El fondo que realiza una oferta continua de sus acciones al público y compra cualquier acción que un inversionista desee canjear o vender, se conoce como un fondo abierto sin límites ("open-end fund") y se negocia a su valor neto de activo (NAV).

Ir a la página con el contenido

Fondo mutuo del mercado monetario ("money market mutual fund")

Los fondos mutuos del mercado monetario invierten en valores estables de deuda a corto plazo, como el papel (valor, pagaré) comercial ("commercial paper"), letras del Tesoro a corto plazo ("Treasury bills"), certificados de depósito (CD) y otros instrumentos a corto plazo.

La administración de estos fondos intenta mantener el valor de cada acción en el fondo en $1. A diferencia de las cuentas bancarias del mercado monetario, los fondos mutuos del mercado monetario no están asegurados por el organismo federal de garantía de depósitos bancarios (FDIC).

Sin embargo, ya que se consideran valores en la mayoría de las casas de corretaje ("brokerage firms"), se pueden asegurar por la Corporación de protección del inversionista de valores bursátiles (SIPC) contra la quiebra de la empresa. Además, algunos fondos ofrecen seguros privados comparables a la cobertura del FDIC.

Fondos con fecha límite ("target date funds")

Un fondo con fecha límite es un fondo de fondos que le permite invertir en una cartera con reasignación automática de clases de activos, según fechas determinadas, por lo general, por la fecha esperada de su jubilación.

De hecho, por lo general todos los fondos con fecha límite tienen una fecha en su nombre, como el Fondo 2025, Fondo 2030, o Fondo 2040, Usted elige cuál de esas fechas es la más cercana a la fecha en la que planea jubilarse.

Un fondo con fecha límite dirigida a una fecha en un futuro algo distante suelen tener una asignación de activos bastante agresiva, con un enfoque sobre los fondos de acciones ("equity funds"). Conforme la fecha límite se acerca, el fondo se reasigna para volverse más conservador al preservar los activos que se han acumulado y proporcionar ingresos. El ritmo de esta reasignación se conoce como la ruta de reasignación de capital ("glide path") del fondo.

Fondos cotizados en la bolsa ("exchange traded funds", ETF)

Los fondos ETF se asemejan a los fondos mutuos abiertos sin límites preestablecidos ("open-ended mutual funds"), pero se cotizan como acciones en una bolsa de valores ("stock exchange") a través de una cuenta de corretaje ("brokerage account").

Usted compra acciones del fondo, que a su vez posee una cartera de acciones, bonos, materias primas ("commodities") y otros productos de inversión. También puede utilizar las técnicas de negociación de acciones tradicionales, tales como comprar en bolsa a largo plazo ("buy long"), vender corto (especular en la baja, "sell short") y utilizar órdenes de paro ("stop orders"), órdenes con límite ("limit orders") y compras al margen ("margin orders") .

Los ETF no canjean las acciones que usted desea vender, como lo hacen los fondos mutuos ("mutual funds"). Más bien, usted vende en el mercado secundario a un precio establecido por la oferta y la demanda. Los precios de los ETF cambian a lo largo del día de operaciones, en lugar de establecerse al final del día, como con los precios de los fondos sin límites preestablecidos.

Cada ETF tiene un valor neto del activo (NAV), que se determina por la capitalización del mercado total de los valores u otros productos en la cartera, más los dividendos, pero menos los gastos, divididos por el número de acciones en circulación emitidas por el fondo.

Ganancias de capital ("capital gains")

La ganancia de capital es la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta de un activo de capital ("capital asset") cuando el precio de venta es mayor que el precio de compra.

Por ejemplo, si usted compra 100 acciones por $20 por acción y las vende por $30 por acción, usted realiza una ganancia de capital de $10 por acción, o $1.000 en total.

Si ha poseído la acción por más de un año antes de venderla, tiene una ganancia de capital a largo plazo ("long-term capital gain"). Si ha poseído la acción por menos de un año, tiene una ganancia de capital a corto plazo ("short-term capital gain"), lo que implica mayores impuestos que una ganancia de capital a largo plazo.

Idoneidad ("suitability")

La idoneidad (conveniencia, conformidad) se refiere a la determinación de si una inversión es adecuada o no en una cartera ("portfolio"), basándose en el valor neto de bienes ("net worth") del inversionista, sus metas financieras, su tolerancia al riesgo y el periodo de tiempo aplicable.

Lo que es adecuado difiere de un inversionista a otro. Si una inversión no es adecuada para una persona no significa que sea una inversión mala.

En términos amplios, la idoneidad significa la asignación correcta del activo para la cartera de cada inversionista en un momento determinado. Por ejemplo, un inversionista de mayor edad probablemente no querría poner 75% de sus activos en acciones volátiles de empresas pequeñas.

La idoneidad también depende en que el inversionista entienda el producto. Incluso si una posición complicada en derivativos pudiera agregar equilibrio al portafolio de un inversionista y ser compatible con su tolerancia al riesgo, no es una inversión adecuada si éste no entiende cómo funciona y cuánto cuesta.

Índice de precios al consumidor ("Consumer Price Index", CPI)

El índice de precios al consumidor se recopila mensualmente por la agencia de estadística laboral de EE. UU. ("Bureau of Labor Statistics") y es un medidor de inflación que mide los cambios en los precios de bienes y servicios básicos.

Algunas de las cosas a las que da seguimiento son los alimentos, vivienda, ropa, transporte, servicios médicos y educación.

El índice CPI se utiliza como punto de referencia ("benchmark") para realizar los ajustes en los pagos del Seguro Social, sueldos, pensiones y categorías impositivas ("tax brackets") para mantenerlos en sintonía con el poder adquisitivo del dólar. A menudo se refiere incorrectamente como el índice de costo de vida ("cost-of-living index").

Índice Standard & Poor 500 (S&P 500)

El índice S&P 500 rastrea el valor de 500 acciones de corporaciones grandes de EE. UU. y poseídas ampliamente en los sectores industrial y financiero y de transporte y servicios..

Ingreso bruto ajustado modificado (MAGI)

El ingreso bruto ajustado modificado ("modified adjusted gross income", MAGI) es su ingreso bruto ajustado (AGI) más las exclusiones o deducciones que pudo haber reclamado por los gastos del hogar o ingresos obtenidos fuera de Estados Unidos o ingresos recibidos como residente de Samoa americana o Puerto Rico.

Si su MAGI es menor que los niveles mínimos anuales establecidos por el Congreso de EE. UU. según su estado civil para efectos de la declaración ("tax filing status"), usted califica para varios ajustes de impuestos, deducciones y créditos. Entre ellos, se incluyen el derecho a deducir de los impuestos los intereses de préstamos para la universidad ("student loan interest"), sus contribuciones a una cuenta para la jubilación personal IRA con impuestos diferidos y sus contribuciones a una cuenta Roth IRA; además, puede aprovechar los créditos de impuestos ofrecidos para las adopciones y por los programas American Opportunity y "Lifetime Learning" (aprendizaje de por vida).

Ingreso personal disponible ("disposable personal income", DPI)

El ingreso personal disponible es la cantidad que queda después de que se retienen del sueldo bruto ("gross income") los impuestos de sueldo y de FICA (Seguro Social y Medicare), y otros montos requeridos.

El DPI es el dinero que usted tiene disponible para sus gastos esenciales y discrecionales del hogar, para ahorrar y para invertir.

Inversionista acreditado

Según la definición de la Comisión de valores y bolsas (SEC) de EE. UU., un inversionista acreditado ("accredited investor") es una persona o institución que está calificada para invertir en valores no registrados ("unregistered securities"), tales como las empresas de capital privado ("privately held corporations"), inversiones de valores privados ("private equity investments") y fondos de cobertura ("hedge funds").

Para ser considerado un inversionista acreditado, se debe tener un valor neto de bienes ("net worth") de $1 millón, excluyendo el valor de la residencia primaria, o un ingreso anual actual de $200.000 o más, con la anticipación de que ganará por lo menos esa cantidad el año siguiente. Si está casado, la cantidad mínima es $300.000.

Letras del Tesoro de EE. UU. a corto plazo ("U.S. Treasury bills", "T-bills")

Las Letras del Tesoro de EE. UU. son los valores de deuda del gobierno a plazo corto. Se emiten con una fecha de vencimiento ("maturity date") de 4, 13, 26 o 52 semanas. El valor nominal ("par value") es de $100, que también es la compra mínima.

Los intereses que una letra del Tesoro paga son la diferencia entre el precio de compra y el valor par, que se paga a la fecha de vencimiento.

Las letras se venden semanalmente por subasta competitiva a los inversionistas institucionales y por el mismo precio a los licitadores no competitivos a través del sitio web TreasuryDirect. Los licitadores no competitivos pueden comprar hasta $5 millones en letras en una sola subasta.

Las letras del Tesoro se describen como inversiones libres de riesgo. Debido a que están respaldadas por la plena fe y crédito del gobierno de EE. UU., virtualmente no representan ningún riesgo de crédito. Además, debido a que sus plazos son muy cortos, representan poco o nada de riesgo de inflación.

Ir a la página con el contenido

Pensión

La pensión es un plan del empleador que está diseñado para ofrecer ingresos de jubilación a los empleados que han adquirido los derechos ("vested") y que hayan trabajado los suficientes años para calificar para recibir los ingresos.

Los planes de beneficios definidos ("defined benefit plans") prometen un ingreso fijo, que generalmente se paga a lo largo de la vida del empleado o, si es acordado, a lo largo de la vida de su cónyuge.

El empleador contribuye al plan, invierte los activos, y paga los beneficios, que generalmente se basan en una fórmula que incluye el sueldo final y los años en la empresa.

Usted paga el impuesto federal en su pensión a su tasa normal, así que se retiene un porcentaje de cada cheque. Si el estado en que vive cobra impuestos en los ingresos de jubilación, dichos impuestos también se retienen. Sin embargo, los ingresos de la pensión no están sujetos a la retención de impuesto para el Seguro Social, ni para Medicare.

Porcentaje de gastos ("expense ratio")

El porcentaje (coeficiente) de gastos representa la proporción de los gastos de operación y administración al valor total de los activos de un fondo mutuo o una anualidad variable ("variable annuity").

Esos gastos incluyen los sueldos de los empleados, los cargos de administración y transferencias, distribución, mercadeo y otros costos derivados de ofrecer los fondos o el contrato. Sin embargo, no cubren los gastos de transacción ("trading costs") ni comisiones.

Por ejemplo, si es dueño de acciones en un fondo con un porcentaje de gastos del 1,25%, su cuota anual sería el $1,25 por cada $100 en su cuenta, o $12,50 en una cuenta con valor de $1.000.

El porcentaje de gastos varía ampliamente de una empresa de fondos a otra y entre distintos tipos de fondos. Por lo general, los fondos de valores internacionales tienen los porcentajes de gastos más elevados, y los fondos índice ("index funds") tienen los más bajos.

Principal

El principal puede referir a la cantidad de dinero que se invierte (capital invertido), el valor nominal ("face value") de un bono o el total pendiente de una deuda, excluyendo los cargos de financiamiento del préstamo.

El principal también es una persona para la que un corredor de bolsa ("stock broker") realiza una transacción, o una persona que ejecuta una transacción con su propia cuenta.

Prospecto ("prospectus")

El prospecto es una oferta formal por escrito para vender acciones al público. Se crea por medio de un banco de inversión ("investment bank") que acepta suscribir (asegurar, "underwrite") la oferta de las acciones.

El prospecto expone las estrategias del negocio, los antecedentes financieros, productos, servicios y administración de la empresa emisora, y también la información sobre cómo se utilizará el dinero obtenido de las ventas de los valores.

Los prospectos se deben presentar a la Comisión de valores y bolsas (SEC) y se diseñan para ayudar a los inversionistas a realizar decisiones de inversión informadas.

Cada fondo mutuo ("mutual fund") y anualidad variable ("variable annuity") proporciona un prospecto a los inversionistas potenciales, explicando sus objetivos, el equipo de administración, las políticas empresariales, las estrategias de inversión y el rendimiento. El prospecto también resume los cargos y analiza los riesgos que usted asume en la inversión.

Reasignación de activos ("reallocation of assets")

La reasignación, en el contexto de una estrategia de asignación de activos, significa cambiar el porcentaje de los activos de inversión asignado a las distintas clases de activos ("asset classes").

El propósito de la reasignación es reposicionar una cartera de inversiones ("portfolio") para mejorar la posibilidad de alcanzar el objetivo deseado. Por ejemplo, usted podría reasignar sus activos en respuesta a un cambio mayor en la economía o si se casa, se divorcia o tiene un hijo.

También podría reasignar sus activos conforme se acerca a su jubilación y desea poner mayor énfasis en producir ingresos y menos en buscar crecimiento. En tal caso, podría incrementar su asignación a las inversiones de ingresos fijos ("fixed-income") y a las acciones productoras de ingresos ("income-producing stock"), y disminuir su asignación a las acciones de pequeñas empresas, los fondos mutuos de acciones y los ETF de acciones.

Reequilibrio ("Rebalancing")

El reequilibrio, en el contexto de una estrategia de asignación de activos, significa retornar la asignación de activos actuales a la asignación preferida de la cartera de inversiones ("portfolio").

Podría reequilibrar, por ejemplo, después de un periodo de rendimiento alto del mercado de acciones que ha incrementado el porcentaje de

su cartera invertida en acciones y disminuido el porcentaje invertido en bonos.

Cuando la asignación actual de su cartera se desvía demasiado de su asignación pretendida, puede estar expuesto a más riesgos de los que se sienta cómodo o asumir menos riesgos que pueden requerirse para producir el rendimiento que desea. Esas son las situaciones que pueden indicar la necesidad de un reequilibrio.

REIT – Fideicomiso de inversiones en bienes raíces

Un fideicomiso (fondo) de inversiones en bienes raíces (REIT, por las siglas en inglés de "Real Estate Investment Trust") reúne el capital de los inversionistas para invertir en una variedad de emprendimientos de bienes raíces.

Existen tres tipos de REIT: el de títulos ("equity REIT") que compra propiedades que producen ingresos; el REIT de hipoteca ("mortgage REIT") que invierte en préstamos de bienes raíces; y los REIT híbridos que por lo general realizan ambos tipos de inversiones.

El REIT puede ser una empresa que cotiza en la bolsa ("publicly traded corporation"). En tal caso, después de que el REIT haya acumulado capital de inversión, cotiza en el mercado de acciones, tal como lo hacen los fondos mutuos cerrados ("closed-end mutual fund"). Otros REIT son inversiones privadas disponibles solo para determinados inversionistas calificados que desean ser socios con responsabilidades limitadas ("limited partners").

Todos los REIT están diseñados para ser inversiones productoras de ingresos, y por ley el 90% del ingreso sujeto a impuestos ("taxable income") de los REIT se debe distribuir a los inversionistas. Esto significa que los rendimientos en los REIT pueden ser más altos que en otras inversiones de títulos, aunque los ingresos no son garantizados. Las distribuciones de los REIT están sujetas a impuestos como ingresos ordinarios.

Rendimiento ("return")

El rendimiento es la ganancia o pérdida que usted tiene en sus inversiones, incluyendo los ingresos y los cambios en el valor.

El rendimiento se puede expresar como un porcentaje y se calcula al sumar los ingresos y el cambio en el valor y luego dividir por el capital inicial o sea, la cantidad inicial de la inversión. El rendimiento anual promedio se calcula al dividir el porcentaje del rendimiento por el número de años que se haya retenido la inversión.

Por ejemplo, si compró acciones que no pagaron dividendos en $25 por acción y las vendió por $30 por acción, su rendimiento sería $5. Si efectuó la compra el 3 de enero, y vendió la acción el siguiente 4 de enero, su porcentaje de rendimiento anual sería el 20%, o sea, el rendimiento de $5 dividido entre su inversión de $25.

Pero si retuvo la acción por cinco años antes de venderla por $30 por acción, su porcentaje de rendimiento anual sería el 4% –el 20% de ganancia dividido entre los cinco años en lugar de un año–.

Rendimiento real ("real return")

El rendimiento real es el rendimiento total de una inversión o una cartera de inversiones ajustado a la inflación.

Por ejemplo, si el rendimiento total de una inversión de acciones es del 6% en un año en que la tasa de inflación es el 2%, el rendimiento real es el 4%. Pero si el rendimiento de una inversión es del 3% en un año con inflación del 4%, el rendimiento real es el 1% negativo.

El rendimiento real es útil para evaluar si sus inversiones están proporcionando rendimiento que incrementa su poder adquisitivo o al menos lo mantiene estable. Los rendimientos reales planos o negativos son el argumento más grande contra invertir de manera demasiado conservadora a largo plazo. Cualquier inversión puede producir rendimientos reales negativos en un mercado estable o a la baja.

Representante registrado ("registered representative")

Los representantes registrados tienen autorización para cumplir los pedidos de los inversionistas para comprar y vender valores, y proporcionar asesoría relevante a las operaciones de la cartera ("portfolio").

Ellos pueden recibir un sueldo, una comisión –por lo general un porcentaje del precio del mercado de las inversiones que sus clientes compran y venden– o en algunos casos, por cargos calculados como un porcentaje del valor de la cuenta del cliente.

Los representantes registrados, comúnmente conocidos como corredores de bolsa ("stock brokers"), trabajan para una casa de corretaje ("broker-dealer") que pertenece al mercado de valores u opera en el mercado donde se manejan las transacciones. Los representantes deben aprobar una serie de exámenes administrados por la FINRA (por las siglas en inglés de la organización de autorregulación para la industria de valores) para calificar por sus licencias y están

Ir a la página con el contenido

Ruta de reasignación de capital

La ruta de reasignación de capital sobre tiempo ("glide path") es el enfoque que adopta un fondo con fecha límite ("target date fund") para reasignar las clases de activos en su cartera conforme pasa el tiempo.

La ruta de reasignación de capital de una empresa de fondos varía de la de sus competidores, basándose en la estrategia de inversión y el perfil de riesgo de la empresa.

Lo que es similar es que todos los fondos con fecha límite tienen un horizonte de tiempo específico. Invierten para lograr un crecimiento en las primeras fases de su ciclo de vida, gradualmente reasignando para producir ingresos y proteger el capital ("principal") cuando se acerca la fecha límite. Lo que es distinto es cuánto y cuándo se efectúa la reasignación y cuanta cantidad del fondo permanece invertido para el crecimiento en la fecha límite.

Los fondos con fecha límite frecuentemente son inversiones para la jubilación con fecha como 2025 o 2040. O pueden ser usados en planes de ahorro para la universidad 529, en los cuales se llaman rutas basadas en la edad ("age-based tracks").

Tasa de impuesto sobre las ganancias de capital a largo plazo

Una ganancia de capital a largo plazo ("long term capital gains tax rate") es la ganancia que usted logra cuando vende un activo de capital ("capital asset") que ha poseído por más de un año, a un precio mayor al que pagó cuando lo compró.

A diferencia de las ganancias a corto plazo, las cuales están sujetas a impuestos a la tasa de ingresos ordinarios ("ordinary income"), la mayoría de las ganancias a largo plazo en la mayoría de los valores están sujetas a impuestos a tasas menores que la tasa que se aplica a los ingresos ordinarios.

Las pérdidas de capital a largo plazo que haya realizado se pueden sustraer de las ganancias de capital a largo plazo que haya realizado en el mismo año fiscal, para reducir el monto al que un posible impuesto se pueda aplicar.

Valor neto de activo

El valor neto de activo ("net asset value", NAV) es el valor en dólares de una acción de un fondo mutuo o un fondo cotizado en la bolsa (ETF).

El NAV se calcula al sumar el valor de los activos del fondo más el dinero pendiente de inversión, restando los gastos de operación y dividiendo por el número de acciones en circulación ("outstanding shares").

El NAV de un fondo cambia con regularidad, aunque las variaciones día a día generalmente son pequeñas. Con un fondo mutuo, el NAV se restablece al final de cada día de operaciones, mientras que con un ETF, el NAV cambia a lo largo del día.

El NAV es el precio por acción de un fondo mutuo abierto ("open-end mutual fund") que usted paga cuando vende sus acciones. Con fondos mutuos sin cargos ("no-load mutual funds"), son iguales el NAV y el precio de oferta ("offering price", o lo que usted paga al comprar una acción). Con los fondos con cargos de entrada, el precio de oferta es la suma del NAV y el cargo de ventas por acción ("sales charge per share"), el cual a veces se conoce como el precio de oferta máximo (MOP).

Valor neto de bienes ("net worth")

Para calcular su propio valor neto de bienes (patrimonio neto), sume el valor de los activos que posee, incluyendo, el dinero en efectivo, los valores bursátiles, las propiedades personales, los bienes raíces y las cuentas de ahorro para la jubilación, y reste sus pasivos, o sea, lo que debe en deudas y otras obligaciones.

Si el valor de sus activos es mayor que el de sus pasivos, tiene un valor neto de bienes positivo. Pero si el valor de sus pasivos es más que el de sus activos, tiene un valor neto de bienes negativo.

Guía para los inversionistas de Texas: Estrategias para invertir sabiamente y evitar el fraude fue desarrollada por la Texas State Securities Board (Junta de valores del estado de Texas) en colaboración con la casa editorial Lightbulb Press.

Guía para los inversionistas de Texas fue financiada por un subsidio del Investor Protection Trust.

©2018 Texas State Securities Board.
Reservados todos los derechos.

www.lightbulbpress.com

Ir a la página con el contenido

Texas State Securities Board
(Junta de valores del estado de Texas)
P.O. Box 13167
Austin, TX 78711-3167

Teléfono: (512) 305-8301
Teléfono sin cargo: (888) 663-0009
Fax: (512) 305-8310

www.ssb.texas.gov

Suscríbase para noticias y actualizaciones en www.ssb.texas.gov

Síganos en Twitter @TxSSB

Encuéntrenos en Facebook.com/TxInvEd