



UNA ESTRATEGIA PARA CADA ETAPA

Cómo invertir a los 30 años y cómo a los 50. Cómo afectan a la planificación financiera los divorcios y nuevos hijos. Qué renta es consistente en el largo plazo. Cómo evaluar en que situación se encuentra y cuánto riesgo puede asumir en sus inversiones.

EN ESTOS TIEMPOS, LOS JÓVENES PIENSAN QUE EL DINERO LO ES TODO, ALGO QUE COMPRUEBAN CUANDO SE HACEN MAYORES". La frase corresponde al dramaturgo inglés Oscar Wilde (1854-1900) y, aunque antiquísima, refleja claramente la situación actual a la hora del retiro. Es claro que pasar a la etapa pasiva ya conlleva suficiente estrés y carga emocional como para, encima, complicar la situación con malabares financieros tendientes a ver cómo se baja el nivel de gastos para adaptar la billetera a los nuevos ingresos... varias veces menores que los que se tenían apenas 30 días atrás. Salvo que uno esté seguro que logrará jubilarse en una gran compañía (alguna de esas pocas que, en la Argentina, "retribuyen" a sus *managers* con jugosos planes de pensión), más vale poner manos a la obra en la tarea de prepararse para cuando llegue el momento de cambiar la adrenalina del trabajo por la tranquilidad del hogar. Lo más recomendado por los especialistas es trazar objetivos claros de largo plazo y armar un plan de acción que deberá cambiar según pasen los años. Claramente la estrategia no será la misma a los 25 años, que a los 40 o a los 65. APERTURA diseñó, con la ayuda de especialistas y asesores financieros, una guía con las claves para cada etapa, los puntos a evaluar, los activos elegibles, el riesgo y los rendimientos esperables.

A los 30, los primeros pasos

"Desde los 20 hasta bien entrados los 30, es una etapa de crecimiento a nivel profesional y económico, se comienza

a tener un ingreso predecible y constante, lo que ayuda a tener alta capacidad para tomar riesgos", define Marcelo Elbaum. Pero, inmediatamente, advierte que, en este momento, "se necesita una fuerte disciplina para ahorrar parte del salario, con el objetivo de construir un bienestar futuro".

Según el economista, este tipo inversores deberían colocar el 70 por ciento de su dinero en acciones (35 por ciento tendrían que ser de empresas del G3, 20 por ciento de papeles de países emergentes de baja capitalización, 15 por ciento en ETFs de *commodities*); el 25 por ciento en renta fija y el 5 por ciento en instrumentos que le proporcionen rápida liquidez, como depósitos a plazos fijo a no más de 90 días.

En esta primera etapa, se debería aspirar a retornos de inversión de entre el 10 y el 12 por ciento anual, en dólares, como promedio.

Desde las oficinas de Charles Schwab en los Estados Unidos, Michael Wiggins, lanza la que considera la "ley primera" de la planificación financiera: en la etapa inicial, entre los 30 y los 40 años, la cartera necesita tener un crecimiento real, y eso sólo se logra con la renta variable. "Los bonos (renta fija) dan estabilidad, pero no crecimiento", argumenta.

Pablo Mateu, economista y profesor de la Universidad de Palermo, advierte que, "en primer lugar, hay que determinar un retorno requerido, o porcentaje de ganancia nominal anual sobre la inversión. A partir de ahí, y



salvo que uno ya cuente a los 40 años con un capital considerable, este retorno esperado no puede ser muy bajo, y menos, en un contexto inflacionario”. Recomienda para alinearse con ese objetivo invertir en instrumentos con cierto riesgo y, consecuentemente, con mayor potencial de retorno.

“Si hablamos de activos financieros, habrá que invertir en un portafolio con un alto porcentaje de tenencia de acciones vs. bonos y con diversificación de monedas”, explica Mateu.

Mucho más conservador en sus recomendaciones, es Jorge Álvarez Holmerg, gerente de Banca Patrimonial de Banco Supervielle. A un individuo de 40 años de edad, con buena capacidad de ahorro y perfil de riesgo moderado, le ofrecería un portafolio basado en un 30 por ciento de acciones AAA y un 70 por ciento en activos de renta fija, para obtener, en promedio, un rendimiento en dólares de entre 5 y 7 por ciento anual.

“Si, en cambio, el inversor ya cuenta con un cierto capital, debería diversificar su cartera, teniendo un 70 por ciento en activos financieros y un 30 por ciento en otro tipo de inversiones, como inmuebles, que, a lo largo de los años, mantienen o revalorizan sus precios de acuerdo a las zonas y, además, se puede obtener una renta”, amplía el ejecutivo.

En el banco, que surgió de la compra del Société Generale por parte del Banex, entidad “madre” con la que Supervielle se ha fusionado a fines del año pasado, cuentan con ejecutivos especializados en planificación financiera que se basan en cinco puntos

básicos para evaluar el perfil del cliente que tienen delante. El ejercicio que comparte, bien vale para que cada uno pueda auto diagnosticar la situación en la que se encuentra:

- Definir la aversión al riesgo;
- Establecer en que etapa de la vida se encuentran, dado que entre los 30 y 50 años se est  en una fase de crecimiento de ingreso por desarrollo profesional, pero, al mismo tiempo, de mayores gastos (formación de familia, compromisos de cuotas por compra de vivienda y/o auto, gastos de educación, cobertura de prepaga);
- Saber si el ingreso mensual es estable o no;
- Definir la capacidad de ahorro;
- Situación familiar: si es casado o soltero, si el cónyuge suma ingresos, si los hijos est n en edad escolar, si hay más familiares a cargo.

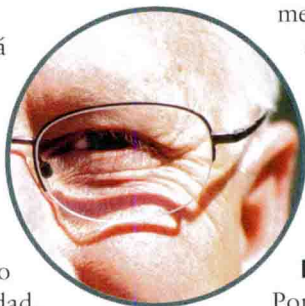
En cuanto a los vehículos para canalizar la inversión, en esta primera etapa suelen ser muy útiles los Fondos Comunes de Inversión, ya que permiten diversificar los portafolios, aunque no se disponga de grandes sumas de dinero. La variedad de fondos disponibles actualmente en la Argentina hacen posible apostar no sólo al mercado local, sino también a activos de Países Emergentes o de mercados desarrollados. Los ETFs son otra alternativa muy recomendada: son fondos cotizantes que replican, con bastante exactitud, índices de empresas o de *commodities*.

Después de los 50... bajar la adrenalina

Por supuesto que la proporción entre las inversiones más riesgosas y con mayor retorno esperado, pero también con mayores probabilidades de provocar pérdidas de capital significativas y las menos riesgosas, cambia según el período de la vida en el que se encuentra el individuo.

“Una regla básica es la siguiente: cuanto mayor sea una persona/matrimonio, más proporción de activos generadores de renta y de bajo riesgo tendrá en su cartera y menos acciones o activos de renta variable”, recomienda Gabriel Noussan, profesor del IAE Business School.

Pablo Mateu coincide. “Podemos decir que, en general, cuanto más joven es la persona, más puede arriesgarse, ya que tendrá más chances en los años subsiguientes de cubrir las pérdidas de apuestas que hayan salido mal. O sea: cuanto mayor la edad del individuo, más conservador debe ser en sus inversiones, para preservar capital”, explica.



Sin embargo, asegura, “también es cierto que cuanto más se haya podido ahorrar hasta el retiro, más “espalda” o respaldo se tenga, mayor es la flexibilidad para invertir un porcentaje del dinero en activos más riesgosos, sin perder el resto del capital, que generará la renta necesaria calculada para vivir según lo planeado.

Elbaum, se vale de una regla sencilla para determinar, a priori, la proporción de cada tipo de activo: “La porción de bonos en su cartera debe ser igual a su edad. O, lo que es igual, para determinar la cantidad de acciones, reste a 100, su edad”.

En esta etapa, la cartera básica sugerida contiene 50 por ciento de acciones, ponderando más aquellas de mejores *fundamentals* y las que tienen una buena política de distribución de dividendos; 45 por ciento en bonos, dándoles más preponderancia a los de países *Investment Grade* que a los de emergentes; y 5 por ciento en efectivo o fondos de *Money market*.

También otros factores empiezan a jugar en la planificación financiera: divorcios, nuevos hijos, la decisión de adelantarles parte de la herencia a los descendientes...

“Las familias ensambladas modifican mucho la situación del plan financiero. En general, hay hijos de edades muy diferentes, chicos que aún estarán en la escuela al momento del retiro de su padre y las necesidades se duplican”, advierte Gabriela Farb, Senior Life Planner de Prudential Seguros.

El divorcio suele ser tirano con las finanzas. Especialmente, en el caso de las mujeres, porque, como los ingresos generados normalmente no les son suficientes para solventar el nivel de gastos, empiezan a utilizar el dinero ahorrado. “En general, las mujeres de clase media y alta gastan todos los activos en un lapso de entre cinco y diez años. En el caso de mujeres de bajos ingresos, el capital lo consumen en un período de entre uno y cinco años”, se explica.

LA CARTERA, SEGÚN PASAN LOS AÑOS



Conclusión: la etapa pasiva las encontrará sin recursos suficientes.

Así, después de los 50, cuando a la mayoría de los ejecutivos les quedan por delante diez años de actividad (al menos, en lo que hace a trabajos en relación de dependencia), o quizás menos, llega también el momento de las definiciones.

“Es momento de empezar a ponerle cifras concretas al plan que se trazó inicialmente: cuánto cuesta mi plan de Salud, cuánto los gastos de mantenimiento de la casa donde vivo o propiedades de vacaciones, membresías a clubes... Todo hay que ponerlo con números, para ver si los ahorros generados serán suficientes, si hay que hacer modificaciones a la estrategia”, argumenta Farb.

Día R (el del retiro)

Cuando el Día D, finalmente, se presenta, el fondo para el retiro que se fue alimentando durante tantos años debe empezar a mostrar frutos. Lo ideal es no utilizar el capital y sólo valerse de la renta generada para suplementar el dinero de la Seguridad Social (AFJP) o el Estado. A partir de este momento entrarán en juego, además de los fondos autogestionados, los ahorros “institucionalizados”, como seguros de retiro y planes de pensión que haya contratado la empresa.

Para esta etapa, tampoco hay que descartar otro tipo de inversiones, no financieras, que, además de generar una renta, se transformen en una nueva ocupación, especialmente para los ejecutivos de alto rango que suelen dejar sus sillones cuando aún son jóvenes.

El negocio puede estar o no relacionado con su profesión. Puede ir desde una consultoría externa en el mismo segmento o industria en la que hizo su carrera profesional, hasta una franquicia o sumarse con inversor a un proyecto naciente o *start-up*.

Todo cuenta a la hora de sumar ingresos y, también, de mantener “viva” un poco de la adrenalina de los años de oro. ■