

# Cómo armar una cartera de inversiones

## OPINIÓN

Mariano Sardián  
PARA LA NACION

¿Cómo armar una buena cartera de inversiones? A continuación, diez tips para tener en cuenta.

1. No existe una cartera ideal para todo el mundo, ni diez carteras posibles para todos. Cada inversor debe tener una cartera que se ajuste a sus particularidades y necesidades.
2. La experiencia muestra que el armado de una cartera puede llevar una reunión con el cliente de sólo una hora, o varias reuniones y definiciones que podrían llevar hasta dos meses.
3. Toda cartera debe incluir el componente de inmuebles, adicionalmente al de renta fija (bonos) y renta variable (acciones). Para aquellos inversores que tienen sus propias em-

presas o participaciones societarias, también esta parte del patrimonio debiese incorporarse en el análisis.

4. La mejor inversión para alguien es aquella que conoce, controla y maneja, o sea, es su empresa, su comercio y/o su puesto de trabajo - con lo que hizo y gana su dinero-. Por lo tanto, su cartera debiese estar estructurada de forma tal que le permita "dormir a la noche" y al otro día poder hacer foco en su mejor inversión.
5. El inversor nunca debe olvidarse del concepto de diversificación. Son muchos los empresarios que de un día para el otro ven que sus ahorros quedaron enterrados en la empresa. Y no hay nada más caro que el capital propio. Una vez que el dinero propio se coloca en la empresa, hace falta pasar por el 35% del impuesto a las ganancias para recuperarlo. Por el contrario, el costo del dinero prestado es deducible de Ganancias.

6. Todo tipo de inversión tiene sus pros y contras. a) Las inversiones en acciones fluctúan de precio y aunque técnicamente es la inversión más rentable en el largo plazo, el inversor debe estar dispuesto a soportar caídas temporarias de hasta el 50% de su valor. Estos son los momentos en los que hay que contar con estabilidad emocional ya que, al menos que haya otra alternativa en acciones más baratas, jamás hay que salir/vender ya que eso significaría convalidar y realizar la pérdida. Quienes no están preparados para soportar estos momentos, no deben invertir en acciones. b) Los bonos, con fluctuaciones inferiores a las de las acciones, requieren de una metodología de inversión y reinversión que debe seguir una estrategia y una disciplina. Y se debe hacer foco en reducir y/o eliminar los costos y comisiones, que en este tipo de inversión llegan a

- erosionar hasta el 25% de la rentabilidad bruta. c) Los inmuebles, por otro lado, a diferencia de lo que dice el mito popular, sí fluctúan de precio, tal cual lo hace un bono. En la Argentina no hay un registro público que refleje las fluctuaciones en los precios. Por otro lado, en los inmuebles se hace diferencia aprovechando los ciclos económicos, tal cual se hace con las acciones. El secreto es salir/vender cuando las valuaciones están caras y entrar/comprar cuando técnicamente están baratas. El problema es que las personas tienden a enamorarse de los inmuebles y pierden el momento del ciclo donde conviene venderlos. Adicionalmente, el costo transaccional es alto y los tiempos de venta son largos (nula liquidez), lo cual podría significar convalidar una pérdida para salir de la inversión.
7. La cartera debe tener en cuenta los objetivos de flujos de fondos de

cada quien. Así es como se diseña y estructura un portafolio. La vida nos demuestra que estos flujos son dinámicos y cambian según las circunstancias. En ciclos, pasamos de ahorrarnos a gastar parte de los ahorros en gastos proyectados y/o inesperados, para luego acomodarnos y volver a ahorrar. La clave es mantener el foco en los objetivos y saber recalcular.

8. En este mundo fiscalmente transparente, vale analizar continuamente cómo reducir el impacto impositivo futuro. El sistema tributario argentino contempla variadas formas para evitar impuestos, reducirlos o diferirlos en el tiempo. Una correcta planificación financiera impositiva permitirá evitar el camino más gravoso en el tributario.
9. A la vez, en un mundo en el que todo se sabe o pronto se sabrá y donde la industria del juicio se agiganta, comienza a ser vital el uso de vehículos

legales que permitan lograr que los activos estén a resguardo y protegidos de ataques de terceros. Muchos se replantean la cotidianidad de sus activos al ver que las acciones o problemas de sus hijos, padres o familiares pueden afectar a los bienes propios.

10. Hay otro tema que muchos analizan: la estrategia sucesoria. Las circunstancias expresadas en el párrafo anterior producen un cambio en la estrategia que hasta ahora elegía la mayoría de las personas cuando tenía su dinero "escondido" en el extranjero. Ahora, el uso de fideicomisos comienza a popularizarse ya que permiten de una forma muy flexible para que lo propio continúe siendo "propio" hasta el último momento, ya partir de ahí dejárselo a quien cada uno quiera. ■

El autor es ingeniero industrial y CEO de la administradora de patrimonios FDI

## CÓMO ES EL PORTAFOLIO DE

Mario Videla  
GERENTE DE NEGOCIOS FINANCIEROS DE BANCO PROVINCIA



**Apuesta por el peso**  
En el corto plazo mantenemos nuestra apuesta por el peso. Para aprovechar la suba de tasas impulsada por el BCRA y la estabilidad del tipo de cambio propiciada por el ingreso de capitales del exterior y la liquidación de las exportaciones, vemos atractivo tomar posiciones en instrumentos a tasa fija, como por ejemplo las Letras de la provincia de Buenos Aires (30% de la cartera recomendada). También en tasa fija, una alternativa es un fondo de inversión integrado por activos como obligaciones negociables y Lebas, como el Raíces Inversión (20%). En plazos fijos ajustados por IVA sugerimos un 10% de lo invertido.

**Moneda extranjera**  
La apreciación nominal del tipo de cambio desde inicios de año brinda la posibilidad de obtener cobertura en moneda extranjera, a un tipo de cambio atractivo y en un horizonte de inversión de mediano y largo plazo. Entre los títulos públicos elegimos el trama corto-medio de la curva soberana. El Bonar 2021 y el Bonar 2024 ofrecen rendimientos de alrededor de 4,50% TNA en dólares (5% de la cartera). También la Lete en dólares del Gobierno (5%), aparece interesante, con rendimientos de entre 2% y 3%.

**Bonos provinciales**  
En bonos provinciales, preferimos el Buenos Aires 2023 (PBF23) con retornos esperados en el orden del 5,5% en dólares, y que permite el ingreso de inversiones minoristas (10% de la cartera). Para inversores más agresivos se puede optar por acciones (10%). Nos inclinamos por las del sector energético, cuyo upside se mantiene en caso que continúe la actualización de tarifas, y el sector vinculado a la construcción, que podría verse beneficiado ante un incremento de la obra pública y el crecimiento de los créditos hipotecarios. ■

**Estos son los candidatos más destacados de la última semana. Conozcalos.**

**Analista Sr. Créditos y Cobranzas**  
GBA, ZONA OESTE • TEMPORIAL  
Formación: Lic. en Administración de Empresas  
Tipo de contratación: Eventual  
Remuneración Pretendida: \$30.000 Brutos  
Idioma: Inglés avanzado  
Referencia: 950786  
Profesional con responsabilidad en gestión de deudores morosos e incobrables, análisis de riesgo crediticio, conciliación de cuentas corrientes, facturación, elaboración de reportes corporativos, análisis y emisión de notas de crédito y órdenes. Actualmente se encuentra trabajando en una compañía de ingeniería.

**Analista Senior de Impuestos**  
CIUDAD DE BUENOS AIRES  
Formación: Contador Público  
Tipo de contratación: Permanente  
Remuneración Pretendida: \$41.000 Brutos  
Idioma: Inglés intermedio  
Referencia: 112969  
Perfil Senior de Impuestos y Contabilidad, con experiencia en Empresa Multinacional. Más de 10 años de trayectoria. Hoy como Senior Impositivo, revisando la liquidación de impuestos anuales y mensuales. Perfil trabajador, con buena presencia y disponibilidad para trabajar en Capital y Zona Norte.

**Analista Sr de Trade Marketing**  
CIUDAD DE BUENOS AIRES  
Formación: Licenciado en Administración de Empresas con Posgrado en Marketing  
Tipo de contratación: Permanente  
Remuneración Pretendida: \$40.000 Brutos  
Idioma: Inglés avanzado  
Referencia: 950763  
Profesional con más de 9 años de experiencia en multinacionales de primer nivel en consumo masivo, responsable de implementar la estrategia para el desarrollo de las necesidades de los distintos canales con foco en medición de la rentabilidad.

**Comprador Senior**  
CIUDAD DE BUENOS AIRES  
Formación: Licenciatura en Comercialización - MBA en Administración  
Tipo de contratación: Permanente  
Remuneración Pretendida: \$40.000 Brutos  
Idioma: Inglés avanzado - Francés básico  
Referencia: 128980  
Cuenta con más de 7 años de experiencia en compras productivas en compañías multinacionales. Su expertise se centra tanto en la inteligencia de sourcing y desarrollo de negociaciones, como en procesos relacionados al comercio exterior y contratos internacionales.

Si está interesado en sumar a su equipo a los mejores perfiles, envíenos un mail a [conectadotalentos@pagepersonnel.com.ar](mailto:conectadotalentos@pagepersonnel.com.ar)

**Page Personnel** Worldwide leaders in specialist recruitment [www.pagepersonnel.com.ar](http://www.pagepersonnel.com.ar)

**Incorpore a su equipo a los perfiles más destacados en IT & E-commerce.**

A través de nuestros consultores especializados en IT & E-commerce, brindamos soluciones de reclutamiento a la medida de su proyecto.

**MichaelPage** [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar)

**IT Service Manager**  
GBA, ZONA SUR • PAQUETE ATRACTIVO  
Importante compañía internacional de consumo.

Sus principales responsabilidades serán:

- Asegurar la continuidad operativa de los procesos de negocio.
- Acompañar al negocio asegurando los recursos y soporte tecnológicos que permitan alcanzar sus objetivos.
- Coordinar y seguir rutinas de trabajo.
- Realizar el seguimiento y monitoreo de indicadores de performance de servicios.
- Manejar presupuesto y gestionar proveedores.
- Estar en comunicación con clientes internos y externos.
- Coordinar implementaciones y ambientes productivos.
- Reportar incidentes e indicadores a alta gerencia.
- Coordinar y comunicar entre distintas áreas operativas.

Buencanos graduados de Informática, Ingeniería o carreras afines (excluyente). Excelentes habilidades de comunicación, con fuerte experiencia en manejo de equipo de trabajo y capacidad de gestión. Inglés avanzado es mandatorio, se valorarán conocimientos de portugués.

Por favor enviar su CV en formato Word a través de nuestro sitio [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar) indicando la referencia 12696. Su curriculum será analizado por Federico Álvarez Haedo.

**MichaelPage** [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar)

**Kam Retail - IT**  
CIUDAD DE BUENOS AIRES • PAQUETE ATRACTIVO  
Importante compañía multinacional de IT.

Sus principales responsabilidades serán:

- Desarrollar y gestionar campañas de ventas mensuales y anuales.
- Atender los clientes existentes de su cartera - canal retail.
- Cuidar nuestros clientes y contactar con perfiles deseados.
- Identificar proactivamente necesidades de servicio y productos de sus actuales clientes, elaborar propuestas y cerrar la venta cumpliendo las normas de la empresa.
- Realizar reportes semanales/mensuales de avances y administrar pipeline de demanda y solicitud de producción.
- Cumplir las normas y procedimientos de todo el proceso de ventas.
- Desarrollar y mantener una relación profesional con todos sus clientes, compañeros de la empresa y partners.

Buencanos profesionales orientados a carreras de Comercialización o Sistemas, con más de 3 años de experiencia en venta de productos con orientación a compañías de retail. El perfil deberá ser autónomo en manejo de tiempos y responsabilidades, contar con orientación al cliente y excelentes habilidades comerciales, de comunicación verbal y escrita, y capacidad de relacionar con distintos niveles (Directivos, operativos) y áreas (IT, Compras, etc.) dentro del cliente. Conocimiento de Inglés será valorado.

Por favor enviar su CV en formato Word a través de nuestro sitio [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar) indicando la referencia 12787. Su curriculum será analizado por Federico Álvarez Haedo.

**MichaelPage** [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar)

**Product Manager (Consumer)**  
CIUDAD DE BUENOS AIRES • ATTRACTIVE PACKAGE  
Multinational technology company.

Reporting to the Business Unit Manager, the main responsibilities will be:

- Participate in business planning with the Manager;
- Work and leverage internal partners to deliver the business results;
- Promote, interface and interact with any level in the sales department;
- Manage and achieve product line and cost responsibilities;
- Be responsible for some activities such as market analysis, marketing engagement, SF communication, etc.

We are looking for candidates graduated from Marketing, Business Administration, Finance or related careers with more than 3 years of professional experience in a related field. It's required to deliver operational market researches, understanding of product life and sales processes in the IT industry, cycle challenges and levers to address. For this role the mandatory business, financial, modeling, planning and strong communication skills, focus on one BU with low product lines and knowledge of promotional marketing processes & practices. Fluent English is compulsory.

Candidates must send their CV through [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar) with the reference 12798. CVs will be reviewed by Juan Pablo Vázquez.

**MichaelPage** [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar)

**Account Manager - IT**  
CIUDAD DE BUENOS AIRES • PAQUETE ATRACTIVO  
Importante compañía multinacional de IT.

Sus principales responsabilidades serán:

- Desarrollar las relaciones con las cuentas clave, estableciendo estrategia y dándole seguimiento en su territorio.
- Realizar la venta consultiva de los productos (hardware) asignados;
- Gestionar el presupuesto asignado;
- Cuidar aspectos de posicionamiento propio y de la competencia;
- Alcanzar los resultados cualitativos y cuantitativos establecidos;
- Participar en negociaciones y definición de creencias;
- Identificar otras necesidades de soluciones, productos y servicios para sus clientes.

Buencanos profesionales orientados a carreras de Comercialización o Sistemas, con 5 años de experiencia en roles similares en empresas B2B de IT. Debe poseer una visión general del negocio y excelente relacionamiento, con marcado perfil proactivo y comercial. Además es necesario contar con excelentes habilidades comerciales y orientación al cliente. Inglés será valorado.

Por favor enviar su CV en formato Word a través de nuestro sitio [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar) indicando la referencia 12799. Su curriculum será analizado por Federico Álvarez Haedo.

**MichaelPage** [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar)

**Business Developer**  
CIUDAD DE BUENOS AIRES • PAQUETE ATRACTIVO  
Importante compañía multinacional de Inspección, Certificación y Verificación.

Reportando al Gerente General, sus principales responsabilidades serán:

- Desarrollar estrategias que permitan captar potenciales nuevos negocios y la preservación y ampliación de los existentes;
- Colaborar activamente con las distintas unidades de negocio de la compañía;
- Manejar los productos y servicios de la compañía, a fin de expandir y generar posibilidades futuras en el mercado.

Nos encontramos en búsqueda de un graduado en Administración de Empresas, Ingeniería o Economía, con MBA, preferentemente proveniente del sector industrial, Oil & Gas y/o agropecuario. Deberá contar con al menos 15 años de experiencia en posiciones gerenciales y nivel avanzado del idioma inglés. Se requiere un perfil proactivo, con conocimientos financieros altos, orientación a procesos y controles, flexibilidad y capacidad para incorporar conocimiento de nuevos negocios. El candidato debe poseer liderazgo transformacional, visión estratégica, manejo de presión, conocimientos sobre tendencias del mercado, resolución y manejo de crisis, trabajo en equipo, además de ser formador de personas y equipos.

Por favor enviar su CV en formato Word a través de nuestro sitio [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar) indicando la referencia 12634. Su curriculum será analizado por Juan Andrés González Dematini.

**MichaelPage** [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar)

**Jefe de RRHH - San Juan**  
SAN JUAN • PAQUETE ATRACTIVO  
Importante minera no metálica.

Sus principales responsabilidades serán:

- Liderar negociaciones colectivas con sindicatos;
- Establecer normas y procedimientos de administración de personal y payroll garantizando el cumplimiento en tiempo y forma acorde a la legislación vigente;
- Diseñar e implementar procesos de atracción, desarrollo y retención de personas;
- Definir políticas de compensaciones, incentivos y beneficios para el personal;
- Desarrollar políticas, estrategias e implementación del plan de comunicaciones.

Nos orientamos hacia profesionales graduados de las carreras de Ingeniería Industrial, Administración de Empresas o Relaciones del Trabajo que acrediten una probada trayectoria de al menos 5 años de experiencia en posiciones similares de la industria minera, petrolera o similares. Nivel de Inglés Intermedio / Avanzado. Los candidatos deben residir o tener disponibilidad para radicarse en la provincia de San Juan.

Por favor enviar su CV en formato Word a través de nuestro sitio [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar) indicando la referencia 12822. Su curriculum será analizado por Enrique Vilasqueva.

**MichaelPage** [www.michaelpage.com.ar](http://www.michaelpage.com.ar)