

LOS COSTOS EXTRA QUE HAY QUE TENER EN CUENTA A LA HORA DE PONER A TRABAJAR LOS AHORROS

# Qué gastos ocultos pueden hacer caer la rentabilidad de la mejor inversión

**Precios sucios de compraventa, comisión anual de administración, comisiones, mantenimiento y hasta costo por giro a la cuenta del banco**

MARIANO GORODISCH  
mgorodisch@cronista.com

Los gastos que sufren los inversores no sólo se encuentran en las comisiones directas que pagan cuando realizan una compraventa de un título, sino también muchas veces existen gastos ocultos que son muy difíciles de rastrear. Ejemplos de estos son:

■ Precios "sucios" de compra/venta: es frecuente que una entidad financiera adquiera títulos a un precio y se los revenda a sus clientes a un precio mayor, y le aplique además la comisión. Lo mismo sucede en el proceso de venta. Lo más redituable es cuando este tipo de

operaciones se hace entre clientes (se tienen ambas puntas): a uno se le compra a un precio bajo y al otro se le vende a un precio más alto.

■ Comisión anual de administración: cada vez es más común este tipo de comisión anual. En Argentina van del 1% anual para colocaciones en Letes en dólares al 4% anual para cuentas administradas con colocaciones en acciones.

■ Comisión de custodia: van del 0,3% anual en bancas privadas del exterior, al 0,6% anual para el caso de algunas sociedades de bolsa locales.

■ Comisiones por cobro de cupones, intereses y dividendos: van del 0,7% al 4% del monto cobrado.

■ Comisión mensual de mantenimiento de cuenta: En Argentina van desde los \$ 50 hasta los \$ 500 pesos por mes.

■ Comisión por transferencia a caja de ahorro o cuenta corriente del cliente (en Argentina): en este caso hay sociedades de bolsa que bonifican este costo mientras que otras sólo buscan



recuperar lo que les cobran sus bancos. Hay un tercer grupo que hace de éste un ingreso adicional.

"Una porción de todos los ingresos arriba mencionados son para compensar los gastos operativos que tienen las entidades financieras. Cuantos más empleados intervienen, mayor es la incidencia de los costos que el inversor tendrá que pa-

gar. Y acá es donde un grupo de sociedades de bolsa y bancos han visto oportunidades y empezaron a picar en punta en pos de diferenciarse de la competencia", advierte Mariano Sardáns, CEO de FDI.

Durante el último año son varias las entidades financieras que han invertido, y mucho, en tecnología. Tanto para minimizar las manos huma-

nas puertas adentro como también para brindarle al inversor una mejor experiencia. Esto está generando una caída de los costos de inversión en general, lo cual es muy beneficioso para sus clientes. El resultado es una migración de inversores hacia estas nuevas empresas tecnológicas.

En el mundo, la industria de servicios financieros considera que es redituable atender a un cliente de banca privada -brindándole un 'servicio de asesoramiento VIP'- toda vez que le genere ingresos por más del 1,5% del valor de su cartera. "Estamos hablando de clientes que tienen como mínimo una de cartera de u\$s 500.000, lo cual implica ingresos que parten de los u\$s 7500 por año", ejemplifica Sardáns.

Ahora bien, en lo que respecta a las finanzas personales, no hay nada peor que no hacer nada. Es más, ahorrar sin invertir es perder dinero, debido al efecto de la inflación (tanto en pesos como en dólares). Quizás es hasta mejor gastarlo y disfrutarlo.

## TE CONECTAMOS CON LOS QUE DECIDEN

Pequeños grandes motivos para ser, día a día, el diario más consultado por los directivos de la Argentina.

EL CRONISTA  
COMERCIAL

Apertura

CLASE

INFOTECHNOLOGY

EE | EVENTOS  
CC | CORPORATIVOS

brand  
strategy

EL CRONISTA  
MEETINGS

Suscribite por mail a [suscripciones@cronista.com](mailto:suscripciones@cronista.com) o llamando al 0800 222 7664