7 errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo

Cómo ordenar tu patrimonio, tus pensiones y tu tranquilidad cuando ya pasaste de los 50 sin haber empezado

Iván Escudero Salas

Índice

Aviso legal y derechos de autor 7

Índice 9

Introducción 11

"Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo" 12

Por qué escribí esta guía 14

Lo que vas a encontrar aquí 18

Quién NO debería leer esta guía 21

Cómo usar esta guía 24

Mini-test de diagnóstico: ¿cuántos de los siete errores estás cometiendo ahora mismo? 26

Una cosa más antes de empezar 30

Error 1 33

El sobre que nadie abre 35

Por qué casi nadie sabe lo que va a cobrar 37

Cómo se calcula la pensión, sin jerga y con un ejemplo real 40

Lo que viene después 60

Error 2 62
El sobre del banco 64
Por qué el banco no es tu asesor de jubilación 67
Qué es un plan de pensiones y qué no es 70
Las comisiones que nadie te explica despacio 73
La trampa de la desgravación fiscal 76
Alternativas que el banco no te va a ofrecer 79
Cómo comparar tu plan de pensiones con el mercado 82
El traslado de plan: lo que el banco no quiere que sepas 85
Mi opinión, sin rodeos 88
Antes de pasar al error 3, haz esto esta semana 91
Lo que viene después 93
Error 3 95
La caldera y el coche 97
La confusión que nadie ha resuelto 101
Cuánto necesitas en el fondo de emergencia 104
Dónde tener el fondo de emergencia 108
Lo que pasa cuando el fondo no existe 112
El error de considerar la vivienda como fondo de emergencia 115
Cómo construir el fondo si empiezas desde cero 118

Mi opinión, directa 121
Mi opinión, sin adornos 135
Antes de pasar al error 5, haz esto esta semana 138
Lo que viene después 141
Error 5 144
La confusión española entre propiedad y riqueza 147
Los tres errores de concentración más frecuentes 150
Qué significa diversificar de verdad a partir de los cincuenta 153
El caso de Jorge 157
La falsa diversificación de Miguel 160
Cómo hacer el inventario de concentración 163
Mi opinión, sin maquillaje 168
Antes de pasar al error 6, haz esto esta semana 172
Lo que viene después 174
Error 6 177
Lo que explotó en Navidad 179
El miedo supersticioso que cuesta dinero real 182
Amparo y sus cuatro hermanos 185
Cómo funciona la herencia en España sin testamento 187

Testamento, usufructo y legado: los tres conceptos que tienes que entender 190
El coste real de la dependencia 192
Fernando y la decisión que tomó a los cincuenta y ocho 195
La conversación que nadie quiere tener 199
Tomás y el piso que no era solo suyo 203
Mi opinión, sin disculpas 208
Antes de pasar al error 7, haz esto esta semana 212
Lo que viene después 215
Error 7 218
El plan que nadie quería necesitar 220
Por qué el sistema puede darte menos de lo que esperas 224
Qué es un plan B y qué no lo es 229
El alquiler de habitación: más sencillo de lo que parece 233
La hipoteca inversa: lo que es y lo que no es 238
Trabajo y consultoría puntual: lo que permite la ley 243
Cómo construir el plan B antes de necesitarlo 247
El estigma del plan B 250
Mi opinión final sobre el plan B 253
Antes de pasar al cierre, haz esto esta semana 256

Lo que viene después 259
La invitación 262
Una última palabra 265
Anexo 1 — Qué hacer según la edad que tienes 267
A los 50-54 años: tiempo suficiente, pero no para perderlo 269
A los 55-59 años: decisiones que ya no puedes aplazar 273
A los 60-64 años: el último tramo activo 276
A los 65 años y más: ya estás en la jubilación 280
Tabla de prioridades por tramo de edad 284
Anexo 2 — Recursos útiles y glosario básico 290
Webs oficiales que debes conocer 292
Calculadoras y herramientas gratuitas 296
Asociaciones y organismos útiles para pre-jubilados 299
Cómo reclamar errores administrativos en la Seguridad Social 301
Cuándo y cómo consultar a un asesor independiente 304
Glosario básico de la guía 307

7 ERRORES QUE LOS PRE-JUBILADOS COMETEN SIN SABERLO

Cómo ordenar tu patrimonio, tus pensiones y tu tranquilidad cuando ya pasaste de los 50 sin haber empezado

Iván Escudero

ivanescudero.com

Primera edición digital · 2026

01

Aviso legal y derechos de autor

© 2026 Iván Escudero. Todos los derechos reservados.

Editado y comercializado por Mercadonet Global S.L. — CIF B98407901 — Ptda Cortixelles 98, 46900 Torrent (Valencia), España. Inscrita en el Registro Mercantil de Valencia, Tomo 9.414, Folio 76, Hoja V-149644.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra, su distribución pública o cualquier modificación sin autorización expresa por escrito del titular de los derechos de autor.

Esta guía contiene información general sobre planificación financiera y patrimonial para personas en edad pre-jubilatoria. NO constituye asesoramiento financiero, fiscal ni legal personalizado. Antes de tomar decisiones que afecten a tu patrimonio, te recomiendo consultar con un profesional cualificado e independiente que conozca tu situación particular.

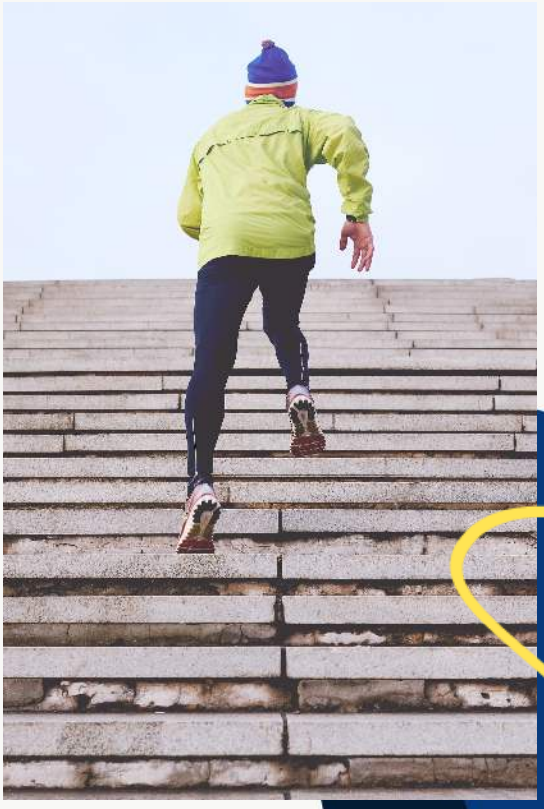
El autor y la editorial declinan toda responsabilidad por las decisiones que el lector tome basándose en el contenido de esta obra.

Contacto: ivan@ivanescudero.com

02

Índice

Haz clic derecho aquí y selecciona 'Actualizar campos' para mostrar el índice.



03

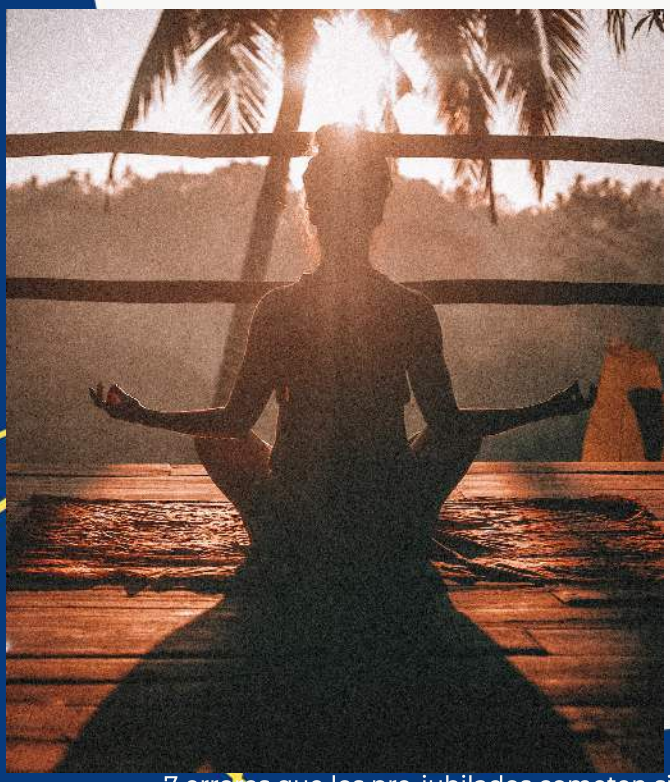
Introducción

04

"Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo"

Hay una conversación que casi nadie tiene. No en voz alta, al menos. La tienes a las tres de la mañana cuando te despiertas sin razón aparente y el cerebro empieza a hacer cálculos que no terminan bien. La tienes cuando ves a tu padre o a tu madre y piensas: ¿voy a acabar igual de dependiente? La tienes cuando en la empresa hay una reestructuración y notas que los primeros en irse tienen tu edad. La tienes en silencio, porque reconocerla en voz alta parece que da mala suerte.

Esa conversación tiene nombre. Se llama miedo a llegar a la jubilación sin haber hecho los deberes. Y te voy a decir algo: si la estás teniendo, no estás solo. Estás en la situación más común de los cincuenta y tantos en España.



05

Por qué escribí esta guía



Mi nombre es Iván Escudero. No soy banco, no soy gestor de fondos, no vendo productos financieros. Lo que hago es explicar dinero. Llevo años haciéndolo en mi canal, en mis artículos, en conversaciones con gente que me escribe para contarme cosas que no le ha contado a nadie más. Gente que tiene cincuenta y cinco años y no ha abierto nunca el informe de vida laboral. Gente que tiene un plan de pensiones en el banco desde hace quince años y no sabe qué rentabilidad ha tenido. Gente que vive en una casa de trescientos mil euros y no llega a fin de mes. Gente que nunca ha hecho testamento porque "da mal fario".



No los juzgo. No me parece que sean irresponsables ni que hayan sido descuidados. Me parece que a esa gente —que es la inmensa mayoría— nadie le enseñó esto de forma clara, sin jerga, sin intentar venderle nada al final.

Hay una conversación que me llega con frecuencia. Alguien escribe, a veces de madrugada, para preguntarme algo que lleva meses rondándole la cabeza. No es una pregunta técnica sobre fondos indexados ni sobre tipos impositivos. Suele ser algo más sencillo y más profundo a la vez: "¿Estoy a tiempo?" O: "¿Lo estoy haciendo bien o estoy cometiendo algún error gordo que no sé que estoy cometiendo?"

Esa segunda pregunta es la que me llevó a escribir esto. Porque el problema no suele ser que la gente no haga nada. Mucha gente hace cosas: tiene el plan de pensiones del banco, ha comprado su piso, ahorra algo en el plazo fijo, paga el seguro de vida que le vendieron con la hipoteca. El problema es que hace esas cosas sin saber si son las correctas para su situación, sin entender el coste real de cada una, sin haber comparado con alternativas que nadie le ha mencionado porque nadie tenía incentivo para mencionárselas.

Y en medio de todo eso, siete errores aparecen una y otra vez. No en todas las personas juntos. Pero alguno, casi siempre. Esta guía nació de esas conversaciones. De ver los mismos errores repetirse. De entender que hay siete puntos concretos donde casi todo el mundo falla, y que si los corriges, aunque sea con cincuenta y cinco años, aunque llegues tarde, aunque el margen sea pequeño, la diferencia es real.

Escribí esta guía porque creo que la información financiera clara es un derecho, no un privilegio de los que pueden pagarse un asesor.

06

Lo que vas a encontrar aquí

Esta guía identifica siete errores. Uno por capítulo. No son pasos de un método milagroso. No son los secretos que los ricos saben y tú no. Son errores reales, comunes, que tienen consecuencias medibles, y que se pueden corregir antes de jubilarte —o, en algunos casos, incluso después.

Cada capítulo te explica: En qué consiste el error exactamente, por qué es tan habitual que nadie te haya advertido de él, qué consecuencias tiene si lo dejas sin corregir, y cómo puedes empezar a corregirlo, con acciones concretas y sin necesidad de ser experto en finanzas.



- En qué consiste el error exactamente
- Por qué es tan habitual que nadie te haya advertido de él
- Qué consecuencias tiene si lo dejas sin corregir
- Cómo puedes empezar a corregirlo, con acciones concretas y sin necesidad de ser experto en finanzas

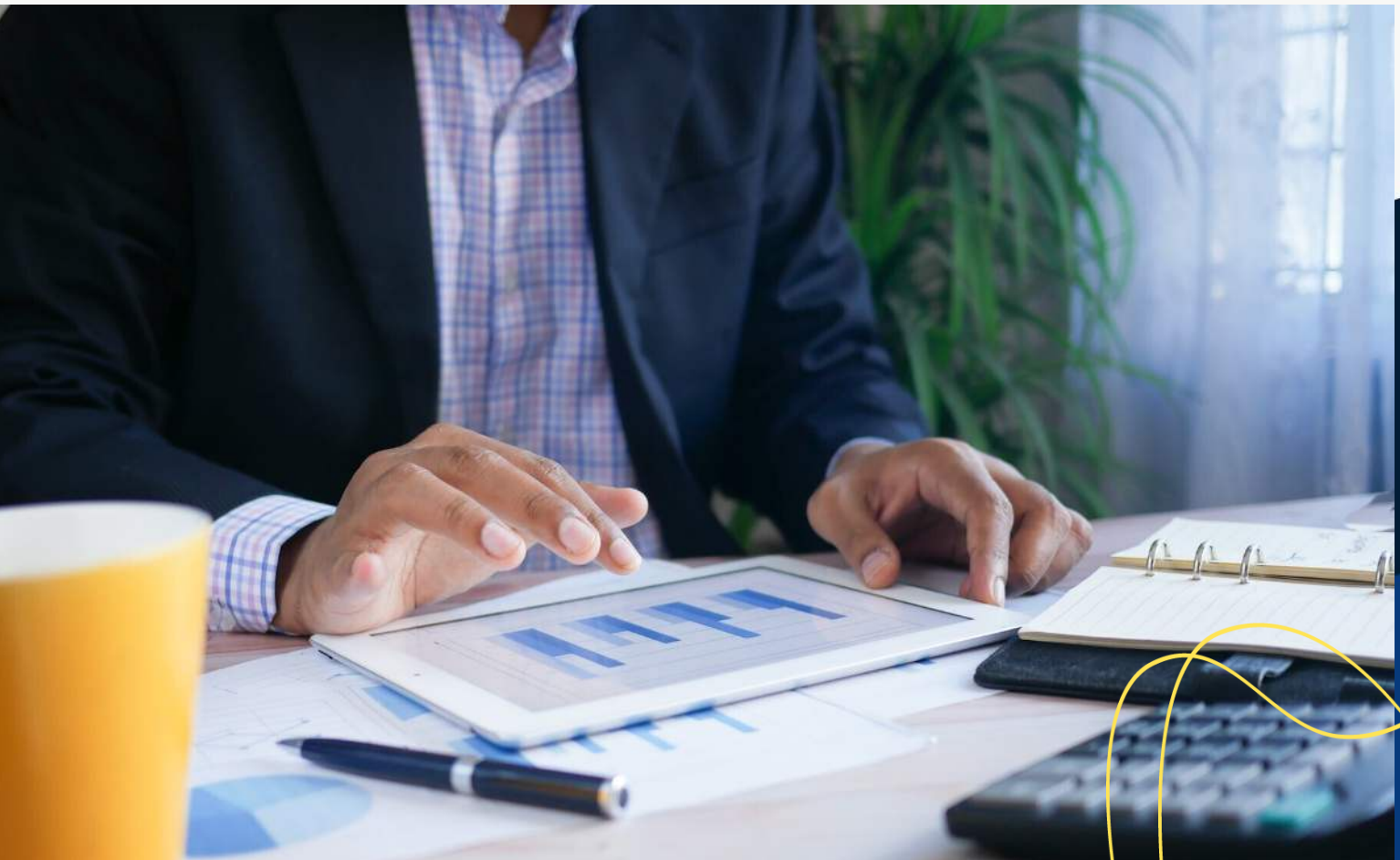
Al final de cada capítulo hay un ejercicio práctico. Pequeño. Ninguno te pide más de una hora. Pero juntos, los siete, te dan un mapa de tu situación real.

07

Quién NO debería leer esta guía

Hay que ser honesto. Si buscas un método para hacerte rico antes de los sesenta, cierra esto y busca otra cosa. Esta guía no promete eso. Si crees que con cinco minutos al día puedes resolver veinte años de desorden financiero, tampoco es para ti. Lo que hay aquí requiere sentarse, leer con atención, y hacer el trabajo.

Si ya tienes un asesor financiero independiente —no del banco, independiente de verdad— con quien llevas años trabajando tu plan de jubilación, puede que esta guía te dé pocas novedades. Aunque igual encuentras algo útil.



¿Para quién es esto? Para quien tiene entre cincuenta y sesenta y cinco años, siente que el tiempo se acaba, no sabe bien cuánto va a cobrar de pensión, tiene algo de patrimonio pero no sabe si está bien colocado, y quiere entender qué está haciendo bien y qué está haciendo mal. Sin que nadie le intente vender nada.

08

Cómo usar esta guía

Puedes leerla de principio a fin. Es la opción recomendable porque los errores no son completamente independientes entre sí. El error cuatro tiene que ver con el error dos. El error seis tiene consecuencias que se cruzan con el error siete. Leerla en orden te da el cuadro completo.

Pero si hay un error concreto que te preocupa especialmente ahora mismo —digamos que llevas semanas dándole vueltas a la herencia, o que acabas de ver lo que tienes en el plan de pensiones del banco y te ha dado un vuelco el estómago— puedes saltar directamente a ese capítulo. Cada uno está escrito para entenderse solo.

Una cosa te pido: no la leas de corrido en una tarde y pases página. Haz al menos los ejercicios de los capítulos que más te afecten. La diferencia entre leer sobre finanzas y mejorar tu situación financiera es exactamente ese paso: hacer algo.

09

Mini-test de diagnóstico: ¿cuántos de los siete errores estás cometiendo ahora mismo?

Responde sí o no. Sin pensarlo demasiado. La primera respuesta que te venga.

1. ¿Sabes con exactitud cuánto vas a cobrar de pensión cuando te jubiles? (No "más o menos", no "lo que me dijeron en la empresa". El número real, consultado en la Seguridad Social en los últimos doce meses.)

2. ¿Sabes cuánto cobra de comisión al año tu plan de pensiones o fondo de inversión? ¿Y si esa comisión está por encima o por debajo de la media del mercado?

3. ¿Tienes un fondo de emergencia en efectivo —separado del ahorro de jubilación— equivalente a al menos seis meses de gastos fijos?



4. ¿Has calculado alguna vez cuánto necesitarás en euros de dentro de veinte años para mantener el nivel de vida que quieres tener, teniendo en cuenta la inflación?

5. ¿Sabes qué porcentaje de tu patrimonio total está en tu vivienda habitual? ¿Y si eso representa un riesgo de concentración?

6. ¿Tienes testamento? ¿Y tiene tu familia claro quién se haría cargo de ti si te incapacitaran mañana?

7. ¿Tienes pensado al menos un ingreso complementario alternativo para el caso de que la pensión llegue más baja o más tarde de lo que esperas?

Cuenta las veces que has respondido "no" o "no lo sé".

Si la respuesta es cero o uno: estás en una posición razonablemente sólida. Lee igualmente. Puede que encuentres algún punto ciego que no habías considerado.

Si la respuesta es dos o tres: estás como la mayoría. Hay trabajo por hacer, pero el margen para corregir es bueno si empiezas ahora.

Si la respuesta es cuatro o más: esta guía es para ti. No te digo esto para asustarte. Te lo digo porque cuatro errores identificados son cuatro puntos de mejora concretos. Eso es un mapa, no una condena.

10

Una cosa más antes de empezar

No soy tu enemigo por decirte estas cosas. Y no voy a tratarte como si no fueras capaz de entenderlas. La información financiera en España tiene fama de ser opaca, de estar diseñada para confundir, de requerir un título universitario para entenderse. No es verdad. Es compleja, sí. Pero lo complejo se puede explicar bien si quien lo explica de verdad quiere que lo entiendas.



He intentado hacer eso en cada capítulo. Nada de lo que encontrarás aquí requiere conocimientos previos de economía. Requiere atención. Requiere honestidad contigo mismo. Y requiere estar dispuesto a mirar algunos números que quizás llevas tiempo aplazando.

Eso es lo que he intentado hacer aquí. Que cuando termines esta guía, tengas un cuadro claro de dónde estás, qué tienes, qué te falta y qué puedes hacer. Sin jerga innecesaria. Sin promesas vacías. Sin que al final haya alguien intentando venderte algo.

Y si después de terminarla quieres seguir —si te has quedado con preguntas, si algún capítulo te ha abierto algo que quieres explorar más—, en mi canal hay vídeos sobre cada uno de estos temas, tratados con la misma intención que esta guía. Sin vender nada. Sin animar a nadie a hacer movimientos que no entienda.

Hay siete errores. Ya sabes cuántos estás cometiendo. Vamos a por ellos.

Página siguiente: Error 1 — No saber lo que vas a cobrar de pensión.

11

Error 1

Qué cobrarás de pensión exactamente y por qué la cifra que crees recordar está mal

12

El sobre que nadie abre

Ramón tiene sesenta y tres años y trabaja en una empresa de logística en Valladolid. Conductor de camión desde los veintiuno. Cuarenta y dos años manejando volantes, firmas en albaranes, cafés de gasolinera a las cinco de la mañana. Un hombre que ha cumplido con todo lo que se supone que había que cumplir. En marzo del año pasado, su empresa entró en un ERTE que terminó siendo despido. Ramón se quedó en casa. Y por primera vez en cuarenta años, tuvo tiempo para pensar en lo que iba a cobrar cuando se jubilara.

Tenía un número en la cabeza. Mil ochocientos euros. Lo había escuchado en la empresa, lo había repetido en casa, lo había calculado a ojo durante años. Sobre ese número había construido los planes para los próximos veinte años: el viaje a Argentina donde vive su hermano, la reforma de la cocina, ayudar algo a su hija cuando tenga el crío.

Una tarde de martes, sin saber muy bien cómo, entró en la web de la Seguridad Social. Tardó cuarenta minutos en identificarse porque el sistema le pedía el certificado digital y él no lo tenía. Llamó a su hijo. El hijo le ayudó con el Cl@ve. Y cuando por fin descargó el informe de vida laboral y abrió el simulador de jubilación, la pantalla le devolvió una cifra que no reconoció.

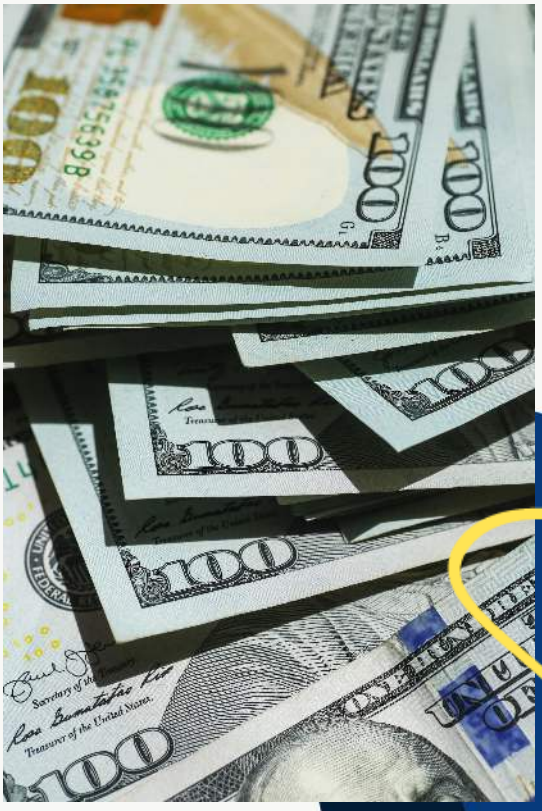
Mil ciento cuarenta euros. Ramón me contó esto hace tres meses, en un comentario de cinco párrafos. Al final escribía: "llevo treinta años pagando, ¿cómo puede ser tan poco?"

La respuesta a esa pregunta es exactamente lo que vas a encontrar en este capítulo.

13

Por qué casi nadie sabe lo que va a cobrar

Mira, esto no es un fallo tuyo. Es un fallo del sistema, y lo digo con toda la intención. La Seguridad Social española lleva décadas gestionando una información que te pertenece y que, sin embargo, nunca te ha llegado de forma clara. Antes de 2013 enviaban por correo postal un sobre verde —el llamado "sobre naranja"— con una estimación de tu pensión futura. Lo dejaron de enviar. Desde entonces, para saber qué te corresponde, tienes que buscarlo tú, entrar en una web que no está diseñada para personas no técnicas, y entender un cálculo que mezcla bases reguladoras, coeficientes reductores y períodos de carencia que nadie te ha explicado nunca.



¿A quién le conviene que no lo sepas? Piénsalo un momento. Al banco que te va a ofrecer un plan de pensiones, le conviene que estés en la oscuridad. La incertidumbre es el mejor vendedor de productos financieros que existe. Si no sabes lo que vas a cobrar del Estado, eres mucho más fácil de convencer de que necesitas contratar algo más. Y cuánto más, eso tampoco te lo van a decir claro.

Pero la opacidad no es solo estratégica. También es estructural. El cálculo de la pensión depende de veinticinco años de bases de cotización, de periodos trabajados en distintos regímenes, de lagunas que se cubren de una forma si eres trabajador por cuenta ajena y de otra si fuiste autónomo, de complementos que existen pero que no son automáticos y que hay que pedir. Es un sistema complejo. No imposible de entender, pero sí diseñado de una manera que no invita a la curiosidad.

El resultado es que la mayoría de personas de cincuenta y cinco, sesenta años lleva décadas trabajando con un número aproximado en la cabeza —que oyeron, que calcularon a ojo, que alguien les dijo en una cena— y nunca han contrastado ese número con la realidad.

Y la realidad, casi siempre, es más baja.

14

Cómo se calcula la pensión, sin jerga y con un ejemplo real

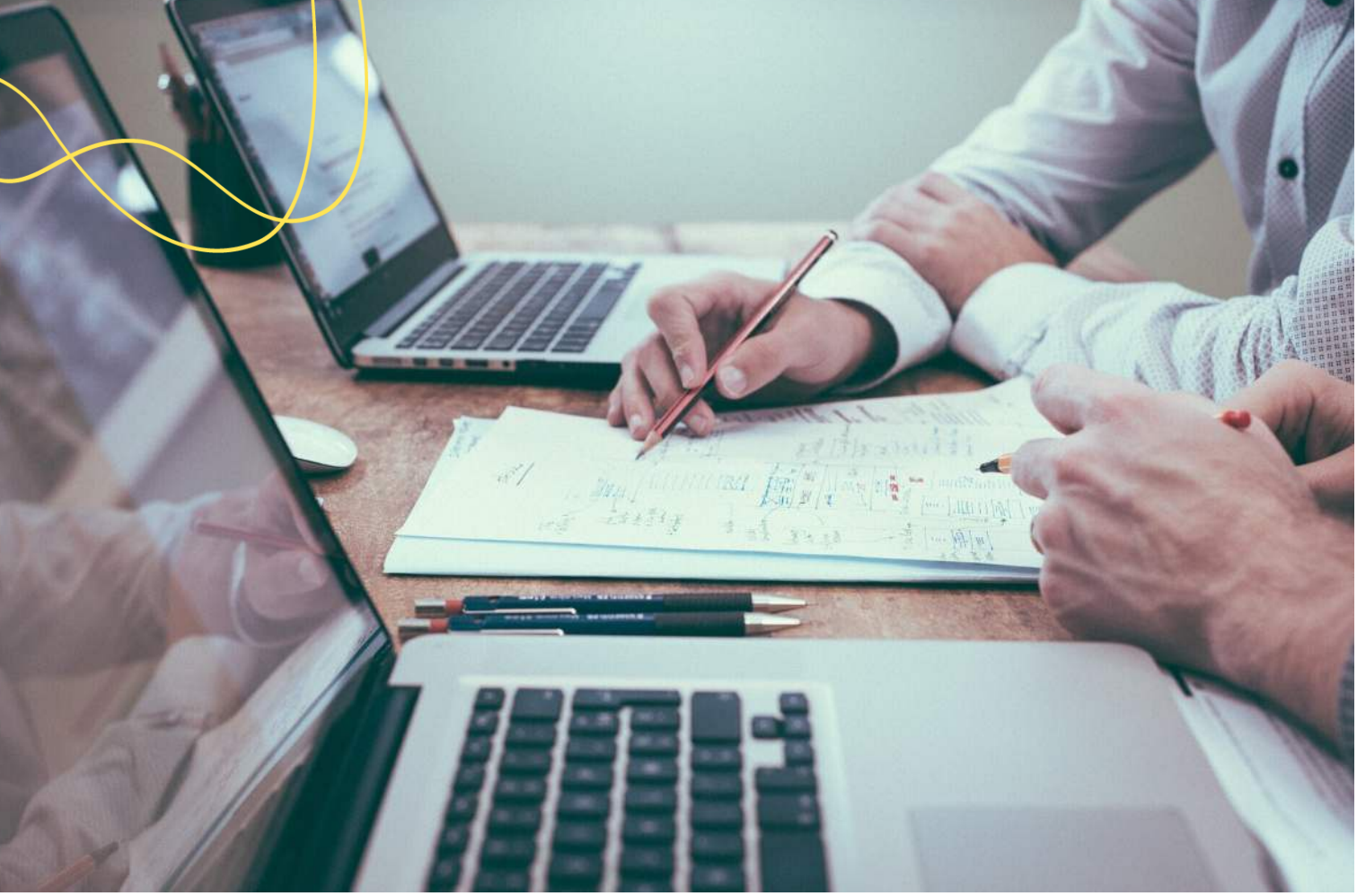
Antes de entrar en el simulador, necesitas entender cómo funciona el cálculo. No para hacerlo tú a mano —para eso está el simulador—, sino para saber qué estás mirando cuando aparezca la cifra en pantalla y por qué es la que es.

Primero: los años que has cotizado.



Para cobrar algo, necesitas al menos quince años cotizados a la Seguridad Social, con al menos dos de esos años dentro de los últimos quince. Si llevas décadas trabajando, esto probablemente ya lo tienes. Pero ojo: no todos los años cuentan igual, y algunos periodos que crees que cotizan, no lo hacen.

La edad a la que puedes jubilarte sin penalización está influenciada por el número de años que has cotizado. Si has contribuido durante menos de treinta y ocho años y tres meses, la edad estándar para jubilarte es de sesenta y seis años y diez meses. Sin embargo, si has alcanzado esa cifra o más, tienes la posibilidad de retirarte a los sesenta y cinco años. Es importante entender que cada mes de diferencia en tu edad de jubilación puede tener un impacto significativo en el monto de tu pensión futura. Por lo tanto, planificar con anticipación es esencial para asegurar una jubilación cómoda.



Segundo: la base reguladora. Este concepto es uno de los más confusos y a la vez cruciales para determinar el monto final de tu pensión. La base reguladora no debe confundirse con tu último sueldo ni con tu salario medio. En realidad, se trata de la media de tus bases de cotización de los últimos veinticinco años, es decir, trescientos meses exactos, con algunos ajustes por inflación en los primeros meses de este período. Comprender bien cómo se calcula esta base es fundamental para anticipar el monto de tu pensión.



¿Qué es la base de cotización? Es el monto sobre el cual tú, o tu empresa, han contribuido mensualmente a la Seguridad Social. En una nómina habitual, la base de cotización es bastante similar al salario bruto, aunque no son exactamente lo mismo. Para los trabajadores autónomos, durante un largo tiempo, la base mínima era la opción que cada uno elegía pagar, sin importar sus verdaderos ingresos. Esta elección puede tener repercusiones significativas en el cálculo de la pensión.

Aquí radica el problema. Si a lo largo de los últimos veinticinco años has tenido períodos con bases de cotización bajas, como años de trabajo autónomo con la mínima cotización, años en paro sin prestación, o empleos precarios con bases reducidas, esos años afectarán negativamente a tu media. Y esa media es lo que determinará el monto de tu pensión. Así que es crucial hacer un seguimiento de todos tus períodos de trabajo y sus respectivas bases de cotización.

Imagina que tienes una caja llena de fotos viejas. Cada foto representa un mes de trabajo, y algunas son brillantes, coloridas y nítidas, reflejando tus años de buenos sueldos y cotizaciones adecuadas. Otras son oscuras, borrosas y mal encuadradas, representando los años de base mínima, desempleo o irregularidades. Cuando calculas tu pensión, revisas todas esas fotos juntas; incluso las borrosas están presentes y arrastran la calidad media del álbum. Por lo tanto, es vital tener una historia laboral sólida y bien documentada.

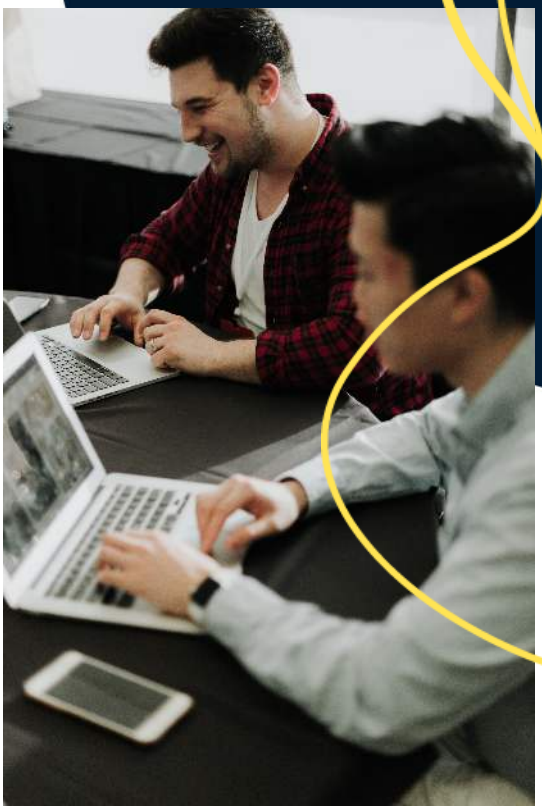


Tercero: el porcentaje que se aplica. Una vez que tienes establecida tu base reguladora, se le aplica un porcentaje que aumenta con el número de años cotizados. Si has cotizado quince años, el porcentaje aplicable es del cincuenta por ciento. Si alcanzas los treinta y siete años, el porcentaje asciende al noventa y siete por ciento. Finalmente, con treinta y ocho años y tres meses de cotización, puedes alcanzar el cien por cien de tu base reguladora.



Entre los quince y veinticinco años cotizados, cada año adicional suma casi dos puntos porcentuales a tu pensión. Sin embargo, a partir de los veinticinco años, esa suma se reduce a aproximadamente uno punto cuatro. Esta progresión no es uniforme y puede sorprender a muchas personas. Si decides jubilarte antes de la edad ordinaria y no tienes la carrera completa, se aplica además un coeficiente reductor que podría quitarte entre uno punto ocho y dos por ciento por cada trimestre que adelantes tu jubilación. Esto significa que cuatro trimestres equivalen a un año, y un año anticipado puede resultar en una disminución de entre siete y ocho puntos porcentuales en tu pensión, de manera permanente.

El ejemplo de Maribel, paso a paso. Maribel tiene cincuenta y ocho años y trabaja como administrativa en una gestoría en Zaragoza desde hace dieciséis años. Antes de eso, estuvo ocho años en una empresa textil con contrato temporal, donde sus bases de cotización eran bajas. Además, tuvo cuatro años de trabajo irregular sin contrato, y esos cuatro años no cuentan para el cálculo de su pensión. Es crucial entender cómo se computan estas experiencias laborales en el contexto de la jubilación.



Sus bases de cotización en los últimos veinticinco años son: once años en la gestoría con una base media de mil ochocientos euros, ocho años en la empresa textil con novecientos euros, y seis años de lagunas cubiertas con la base mínima. Al calcular la media de esos trescientos meses, obtiene una base reguladora aproximada de mil trescientos cincuenta euros. Con diecinueve años de cotización efectiva, el porcentaje aplicable es del sesenta y seis por ciento.

La pensión de Maribel se calcula multiplicando mil trescientos cincuenta por cero punto sesenta y seis, lo que resulta en ochocientos noventa y un euros brutos al mes. Durante años, Maribel había pensado que recibiría alrededor de mil trescientos euros. La diferencia es significativa, ya que son más de cuatrocientos euros menos al mes. Aún tiene siete años por delante para trabajar y mejorar esta cifra, lo que le brinda una oportunidad para ajustar su futuro financiero.

Cómo pedir el informe de vida laboral y la simulación de jubilación. Este proceso no tiene que ser complicado. Aunque a menudo se considera así, si te lo explican correctamente, puedes tener los números claros sobre la mesa en menos de una hora. El primer paso es acceder a la dirección web adecuada: sede.seg-social.gob.es.

Entra en esa URL. Esa es la sede electrónica de la Seguridad Social. Evita buscar en Google "Seguridad Social informe laboral", ya que aparecerán páginas de terceros que te cobrarán por información que es gratuita. Ve directo a la página oficial para no caer en confusiones.

Cómo identificarte — tres opciones. La primera opción es el certificado digital. Si ya lo tienes instalado en tu ordenador, es la opción más cómoda. Si no lo posees, puedes solicitarlo de forma gratuita en la FNMT (Fábrica Nacional de Moneda y Timbre), aunque este proceso puede tardar algunos días y puede requerir una visita a una oficina. Tener un certificado digital te facilitará el acceso a muchos servicios en línea.



La segunda opción es el sistema Cl@ve. Puedes registrarte en Cl@ve en la misma web de la Sede Electrónica o en cualquier oficina de la Seguridad Social, la Agencia Tributaria o en correos habilitados. Necesitarás tu DNI o NIE y un teléfono móvil para recibir códigos de acceso. Una vez activado, recibirás códigos por SMS cada vez que desees acceder a tu información.

La tercera opción es acceder sin certificado, solo con tu DNI y el número de afiliación a la Seguridad Social. Esta vía tiene algunas limitaciones, como no poder realizar ciertos trámites, pero sí permite consultar el informe de vida laboral básico. Es importante valorar qué método de identificación es el más adecuado para ti.

Cómo llegar al informe de vida laboral. Una vez que estés dentro, busca el apartado "Ciudadanos". Dentro de esa sección, dirígete a "Informes y certificados". Allí encontrarás la opción "Informe de vida laboral". Puedes descargarlo en formato PDF. Este documento incluye varias páginas con todos tus altas y bajas, empresas en las que has trabajado, bases de cotización y períodos de empleo.

Es fundamental leerlo con detenimiento. Para muchos, esta será la primera vez que verán toda su historia laboral junta en un único documento. Puede haber sorpresas, tanto positivas como negativas, y es crucial estar preparado para cualquier eventualidad.

Cómo llegar al simulador de jubilación. En la misma sede, busca el apartado "Tu Seguridad Social". Dentro de esa sección encontrarás el "Simulador de jubilación". Te pedirá que accedas con certificado digital o Cl@ve, ya que esta parte no funciona sin una identificación segura. Es importante seguir estos pasos para obtener estimaciones precisas.

El simulador te preguntará sobre tu situación actual y te proporcionará una estimación de la pensión para diferentes edades de jubilación. Es recomendable probar varias opciones: qué sucedería si decides jubilarte a los sesenta y tres, a los sesenta y cinco o a los sesenta y siete años. Los números pueden variar significativamente, y es importante tener en cuenta estas diferencias para planificar adecuadamente.

Una advertencia: el simulador asume que continuarás cotizando hasta la fecha de tu jubilación con las mismas bases que tienes actualmente. Si consideras que tu situación laboral podría cambiar, ya sea por un posible despido, una reducción de actividad o una disminución en tus horas de trabajo, es probable que la cifra real de tu pensión sea inferior a la estimada. Por lo tanto, es crucial realizar un seguimiento constante de tu situación laboral.

Cuatro personas que aprendieron lo que tú estás aprendiendo ahora. La historia de Amparo. Amparo tiene sesenta y un años y lleva treinta y dos trabajando como maestra en un colegio público de Murcia. Es una mujer organizada, que siempre ha cumplido con sus obligaciones fiscales y ha estado al corriente de sus aportaciones. Cuando le hablé sobre la posibilidad de solicitar el informe de vida laboral, me aseguró que ya sabía lo que iba a cobrar: "más o menos mil setecientos euros, es lo que me han informado en el sindicato".

La animé a utilizar el simulador de pensiones, aunque le tomó dos días atreverse, ya que el certificado digital le generaba cierta ansiedad. Finalmente, cuando accedió, la pantalla le mostró una cifra completamente diferente: mil cuatrocientos noventa euros. La diferencia se debió a un detalle que nadie le había mencionado: entre los años ochenta y noventa, Amparo había dado clases particulares como autónoma durante cuatro años, y en ese tiempo, los autónomos generalmente cotizaban por la base mínima, que era bastante baja. Esos cuatro años estaban contabilizados en su vida laboral, eran válidos, pero habían afectado negativamente su base reguladora de manera que nadie había tenido en cuenta al ofrecerle la estimación del sindicato.

Amparo no perdió tiempo lamentándose por la situación. Sabía que aún tenía cuatro años de carrera laboral por delante, y ahora estaba completamente informada sobre su situación actual. Esta experiencia le permitió tener claro en qué punto se encontraba y qué ajustes debía hacer para mejorar su pensión futura.

La historia de Gonzalo. Gonzalo tiene cincuenta y siete años y trabaja como fontanero autónomo en Bilbao desde los veintitrés años. Con treinta y cuatro años de experiencia, ha enfrentado un camino lleno de desafíos, desde escaleras y trabajos de fontanería a deshoras hasta lidiar con clientes que pagan tarde. Como muchos autónomos de su generación, cotizó durante más de veinte años por la base mínima. "¿Para qué voy a pagar más si al final la pensión será la misma?", era el consejo que recibía. Nadie le explicó que esa lógica no era correcta.

Cuando Gonzalo solicitó el simulador a los cincuenta y cinco años, la pensión estimada era de seiscientos noventa euros. Seiscientos noventa euros con treinta y cuatro años de trabajo a sus espaldas. Es un caso alarmante. Gonzalo había estado construyendo un tejado sobre cimientos que nunca se habían revisado. Cada año de base mínima es como un mueble viejo que cruje: puede soportar peso, pero no genera confianza. Si tienes uno o dos muebles viejos, el impacto es mínimo, pero cuando cuentas veinte, la estabilidad del hogar se ve comprometida.

Desde los cincuenta y cinco, comenzó a aumentar su base de cotización de manera progresiva. Aunque no podía recuperar los años anteriores, sí podía mejorar su situación en los próximos diez años. Con la ayuda de un gestor, calculó que este aumento podría añadir aproximadamente doscientos euros más a su pensión mensual, asegurando así un ingreso mayor para su jubilación.

La historia de Carmen. Carmen tiene cincuenta y tres años y trabaja en recursos humanos en una empresa de distribución en Sevilla. Es una persona culta, analítica y acostumbrada a manejar información. Sin embargo, cuando le pregunté si alguna vez había solicitado su informe de vida laboral, me respondió que no. "Lo haré cuando me acerque más a la jubilación", dijo. Este es un error costoso que muchas personas cometen. Cuanto antes conozcas la cifra real de tu pensión, más tiempo tendrás para reaccionar y ajustar tu planificación financiera.

Carmen decidió entrar en el simulador esa misma semana. Encontró algo inesperado: un período de dos años, entre 2004 y 2006, donde sus cotizaciones no estaban bien registradas. Había trabajado en una empresa que había entrado en concurso de acreedores y, al parecer, algunas de sus cotizaciones de ese período no se habían registrado correctamente en el sistema. Este descubrimiento fue crucial, ya que le permitió tomar acción.

Presentó una reclamación a la Seguridad Social. El proceso llevó cuatro meses, pero al final, reconocieron el error y esos dos años quedaron regularizados. El impacto en su pensión estimada fue de unos ciento diez euros al mes, lo que representa una mejora considerable. Carmen tenía solo cincuenta y tres años, y si hubiera esperado hasta los sesenta y dos para revisar su informe, este error habría pasado sin corrección.

La historia de Tomás. Tomás es el caso que más me persiste en la memoria. Tiene sesenta y cuatro años y es electricista jubilado en Valencia desde hace dos años. Cuando se jubiló, lo hizo con prisa debido a la presión de la empresa. No le dieron tiempo para revisar nada; firmó los documentos, cobró una indemnización y comenzó a recibir una pensión de mil setenta euros.

Tomás sabía que algo no estaba bien. Había cotizado más de treinta y cinco años. Pasaron seis meses antes de que se atreviera a pedir asesoramiento. Cuando finalmente revisó su expediente con calma, descubrió dos cosas importantes. Primero, había tres meses de cotización de un trabajo juvenil que no estaban registrados en el sistema, y al sumarse, esto modificaba el porcentaje de su pensión. Segundo, no había solicitado el complemento al que tenía derecho por tener a su esposa a cargo, quien no trabajaba y no tenía pensión propia.

Presentó las reclamaciones pertinentes. Tardaron ocho meses en resolverse. Al final, su pensión aumentó a mil doscientos veinte euros, lo que significa ciento cincuenta euros más al mes. Esta cantidad, multiplicada por los meses que Tomás lleva jubilado y los que le quedan, representa una suma considerable que no debería dejarse pasar. Pero hubiera permanecido sin reclamar si no se hubiera tomado la molestia de preguntar.

Lo que ningún asesor de banco te va a decir gratis. Te lo diré sin rodeos, y si alguien del sector bancario está leyendo esto, que tome nota. El banco no es tu aliado en este proceso. El banco tiene un producto que venderte, ya sea un plan de pensiones, un seguro de ahorro o un fondo de inversión que suena atractivo. El nombre no importa; lo esencial es que el objetivo del banco es que sientas incertidumbre acerca de tu futuro, lo que te llevará a firmar un contrato. Cuanto más confuso y opaco sea el sistema de pensiones públicas, más fácil será para ellos convencerte.

Es importante aclarar que esto no significa que los planes de pensiones sean inherentemente malos. En ciertas situaciones y perfiles fiscales, pueden tener sentido. Sin embargo, utilizarlos sin saber primero cuánto vas a recibir del Estado es una decisión irresponsable. Es como construir un tejado antes de haber establecido los cimientos. La planificación financiera debe ser meticulosa y fundamentada en datos claros y precisos.

El asesor del banco no te pedirá el informe de vida laboral. No te preguntará cuántos años has cotizado ni cuál es tu base reguladora. En su lugar, te preguntará cuánto deseas ahorrar al mes y qué nivel de riesgo estás dispuesto a asumir. Esta forma de proceder es vender sin un diagnóstico claro, lo que puede llevar a decisiones financieras equivocadas.

La sede.seg-social.gob.es no tiene costo alguno. El informe de vida laboral es gratuito, al igual que el simulador. La información que obtienes de estos recursos vale más que cualquier presentación que te pueda ofrecer el director de tu sucursal bancaria. Por lo tanto, es esencial ir a tu reunión con esos datos antes de firmar cualquier documento.

Haz los deberes antes de sentarte a hablar de dinero. La planificación adecuada es clave para asegurar una jubilación tranquila y sin sorpresas. Es importante estar bien informado y preparado para tomar decisiones que impactarán tu futuro financiero.

Los errores que te recortan la pensión sin que te avisara nadie. Existen cuatro errores principales, y todos ellos se reflejan en las historias anteriores porque son los más comunes. El primero es ignorar los años trabajados como autónomo. Si en algún momento trabajaste por cuenta propia, esos años suelen tener bases de cotización muy bajas y están incluidos en el período de veinticinco años que se promedia, lo que puede tirar hacia abajo tu pensión.

El segundo error es no reclamar los períodos mal registrados. Esto incluye empresas que cerraron sin cotizar correctamente, contratos temporales con bases incorrectas y cambios de régimen que no se trasladaron adecuadamente. Si observas algo en tu informe que no concuerda, es crucial que reclames; recuerda que el plazo para hacerlo no es infinito.

El tercer error es jubilarse anticipadamente sin haber calculado el costo real. La jubilación anticipada voluntaria puede reducir tu pensión entre uno punto ocho y dos por ciento por cada trimestre que adelantes tu retiro. Así que, si te jubilas dos años antes, eso puede suponer entre catorce y dieciséis puntos menos en tu pensión, de manera permanente. ¿Has considerado este cálculo en tus planes?

El cuarto error es no solicitar los complementos a los que tienes derecho. Esto incluye el complemento por brecha de género para mujeres que han interrumpido su cotización por hijos, el complemento de mínimos, y los complementos por tener un cónyuge a cargo. Ninguno de estos complementos es automático; si no los pides, no te los otorgarán. Por ejemplo, Tomás estuvo casi un año recibiendo ciento cincuenta euros menos de lo que le correspondía porque no hizo la reclamación adecuada.

Antes de pasar al paso 2, haz esto esta semana. No sigas leyendo hasta que hayas completado al menos dos de estas tres acciones. Lo que viene a continuación solo tendrá sentido si conoces tu punto de partida y tienes claridad sobre tu situación laboral y financiera.

Primera acción: Entra en sede.seg-social.gob.es y descarga tu informe de vida laboral. Si no posees un certificado digital, utiliza el sistema Cl@ve o el acceso básico con tu DNI. Es fundamental leer el informe de principio a fin y anotar cuántos años de cotización aparecen, así como verificar si hay algún período que no reconozcas o que parezca incorrecto.

Segunda acción: Utiliza el simulador de jubilación de la misma web para obtener tu pensión estimada a distintas edades: a los sesenta y tres, a los sesenta y cinco, a los sesenta y siete. Escribe esas tres cifras en un papel. Este simple paso te permitirá tener una mejor idea de tu futuro financiero y te ayudará a tomar decisiones informadas.

Tercera acción: Compara la cifra del simulador con la cantidad que tenías en mente antes de leer este capítulo. Si encuentras una diferencia superior a doscientos euros, es importante que anotes las razones que crees pueden explicar esa discrepancia. Este ejercicio te ayudará a identificar qué aspectos del cálculo de tu pensión requieren mayor atención en tu situación particular. Reflexionar sobre estas diferencias puede proporcionarte una comprensión más clara de tus expectativas y realidades financieras. Además, te permitirá tomar decisiones más informadas en tu planificación de jubilación.

Tres acciones. Esta semana. Antes del domingo.

15

Lo que viene después

Ahora tienes la cifra. O estás en camino de obtenerla. Sin embargo, el siguiente desafío que enfrentarás es que esa cifra, sea cual sea, no tiene un significado claro por sí sola. Es esencial que la compares con otra cifra: la cantidad real que necesitarás para vivir de forma cómoda una vez que dejes de trabajar. Esta comparación es crucial para entender si estás financieramente preparado para la jubilación.

Aquí surge un aspecto que suele incomodar a la mayoría de la gente: muchas personas subestiman ese segundo número entre un treinta y un cuarenta por ciento. Esta subestimación no es necesariamente por imprudencia, sino porque hay gastos asociados a la jubilación que no existen mientras se está en la vida laboral, así como gastos cotidianos que no se consideran adecuadamente. Algunos gastos pueden incrementarse, mientras que otros pueden disminuir. La diferencia resultante entre tu pensión y tus gastos reales es el número que verdaderamente define si necesitarás hacer ajustes en tu plan o si te encuentras en una posición financiera adecuada.

De esto se trata el paso dos. Al evaluar tus finanzas, es fundamental tener una visión completa de tus necesidades y recursos, y este ejercicio es un paso esencial para lograrlo.

Capítulo 1 de "Plan de jubilación en siete pasos para los que llegan tarde".

16

Error 2

Confiar en que el banco te jubile.



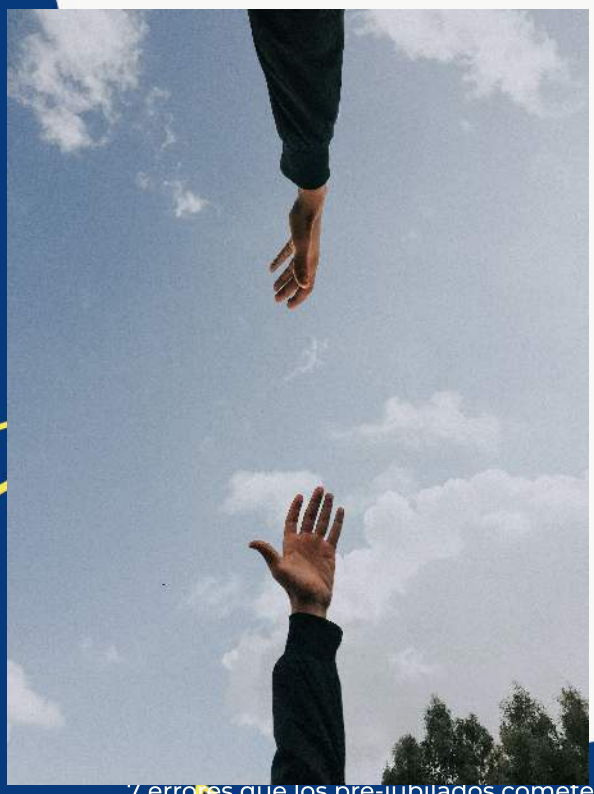
17

El sobre del banco

Miguel tiene cincuenta y nueve años y trabaja como funcionario de Hacienda en Salamanca desde los veintiséis. Es un hombre metódico, que se siente cómodo con los números y revisa sus declaraciones de la renta con una atención que pocas personas se toman con esos formularios. Está familiarizado con conceptos como el tipo impositivo marginal y las deducciones fiscales. No es fácil engañarlo, ya que tiene un conocimiento sólido sobre sus finanzas.

Sin embargo, hace doce años, en 2013, entró en su sucursal para renovar una imposición a plazo fijo que estaba por vencer. El director, un hombre que lo conocía bien y con quien hablaba sobre fútbol y sus hijos, le hizo un comentario que quedó grabado en su mente: "Miguel, con lo que tienes aquí en el plazo fijo, cuando te jubiles notarás la diferencia si lo pasas a un plan de pensiones. Te ahorras en la declaración ahora y lo recuperas cuando más lo necesites." Esta afirmación sonaba razonable y, al ser de una persona de confianza, Miguel no dudó en seguir su consejo.

El director no era un extraño y, además, la desgravación fiscal era un beneficio palpable: al año siguiente, Miguel se ahorró casi novecientos euros en su declaración de la renta gracias a su aportación al plan. Sin embargo, lo que no consideró en ese instante, y que nadie le mencionó, fue que ese plan de pensiones tenía una comisión de gestión del uno coma setenta y cinco por ciento anual y una comisión de depósito del cero coma veinticinco por ciento. En total, Miguel estaba pagando un dos por ciento cada año, independientemente de si el fondo generaba ganancias o pérdidas.

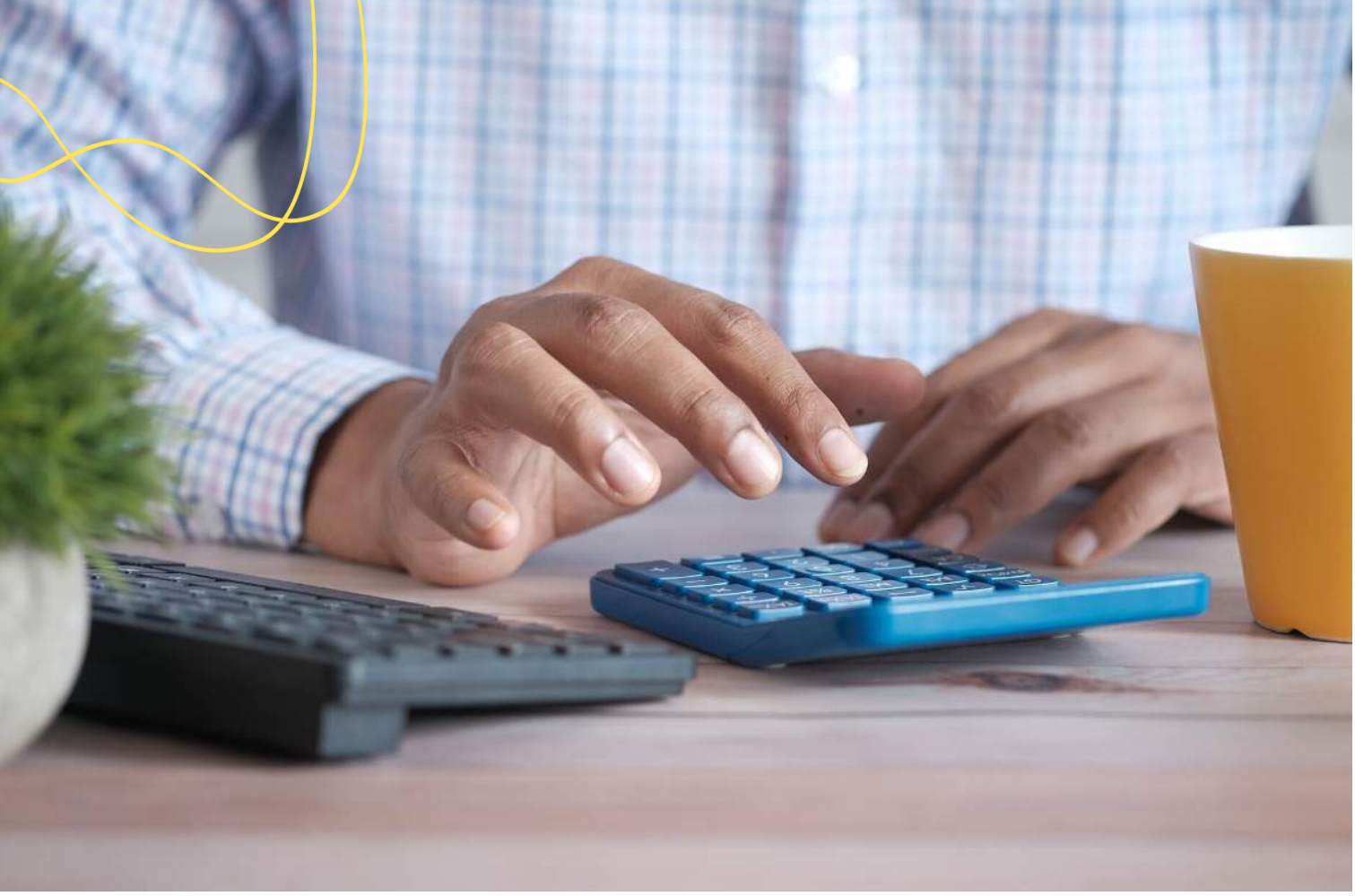


A lo largo de los doce años, con aportaciones anuales de tres mil euros, estas comisiones le costaron más de cuatro mil euros en total. Además, la rentabilidad neta del fondo, después de descontar la inflación, fue prácticamente nula. Miguel se dio cuenta de esto cuando finalmente se sentó a revisar el extracto del plan detenidamente, algo que nunca había hecho porque pensaba que el resumen anual del banco era suficiente para asegurarse de que todo estaba en orden.

La carta anual mostraba el valor total del plan, pero no indicaba lo que habría tenido si las comisiones hubieran sido la mitad. Esta información crucial no aparece en ninguna carta del banco, lo que subraya la falta de transparencia en la comunicación de estos productos financieros.

18

Por qué el banco no es tu asesor de jubilación



Antes de continuar, es fundamental entender un aspecto sin rodeos. El banco es una empresa con accionistas y objetivos de venta. Los planes de pensiones, especialmente los que comercializan las entidades más grandes, son uno de sus productos más rentables, aunque eso no se traduce en beneficios para el cliente, sino para ellos. Es esencial que los clientes sean conscientes de esta realidad para tomar decisiones informadas sobre su futuro financiero.

Esto no significa que el director de tu sucursal sea un villano. Es simplemente alguien que cumple con los objetivos que le marcan desde arriba, vendiendo los productos que la empresa ha decidido que debe ofrecer, dentro de un marco regulatorio que ha mejorado, pero que aún permite comisiones que serían consideradas inaceptables en otros países europeos.

¿Sabías que la comisión media de los planes de pensiones individuales en España ronda el uno coma cuatro por ciento anual? En comparación, en países como Holanda o el Reino Unido, las comisiones para productos equivalentes oscilan entre el cero coma dos y el cero coma cuatro por ciento. Esta diferencia significativa puede tener un impacto financiero considerable a lo largo de los años, especialmente si consideras que en una cartera de cuarenta mil euros, la diferencia de un punto porcentual al año, con una rentabilidad bruta del cuatro por ciento anual durante veinte años, puede resultar en una pérdida de más de quince mil euros al final del período, dinero que va al banco, no a ti.

Nadie en la sucursal te explicará esta realidad de esta manera, lo que subraya la importancia de que los individuos se informen sobre estos aspectos financieros críticos.

19

Qué es un plan de pensiones y qué no es



Es crucial aclarar este punto, ya que existe mucha confusión al respecto. Un plan de pensiones es un vehículo de ahorro a largo plazo. Lo que se invierte dentro puede ser renta fija, renta variable, una combinación de ambos, o incluso productos garantizados. El plan en sí actúa como un contenedor, y lo que realmente importa es qué se incluye dentro, cómo se gestiona y cuánto cuesta esa gestión.

Cuando el banco te vende un "plan de pensiones", en realidad está ofreciendo una combinación de este contenedor con un producto de inversión específico, una comisión de gestión y la promesa de que tendrás acceso a tu dinero, aunque con restricciones de liquidez que son inherentes a este producto. Es importante que los clientes se informen sobre estas características para entender completamente lo que están adquiriendo.

Lo que muchos desconocen es que los planes de pensiones en España tienen una liquidez muy limitada. No puedes retirar el dinero cuando desees. Puedes rescatarlo solamente en caso de enfermedad grave, desempleo de larga duración, o al alcanzar la jubilación. Aparte de estas excepciones, hasta 2025 se añadió la opción de rescatar aportaciones que tengan más de diez años de antigüedad. Fuera de estos supuestos, si enfrentas una urgencia financiera y tu único recurso es el plan de pensiones, deberás asumir una penalización fiscal si decides retirarlo antes de tiempo.

En segundo lugar, la supuesta ventaja fiscal que se menciona frecuentemente es en realidad un diferimiento, no una exención. Cuando realizas una aportación al plan, no pagas IRPF por ese dinero en el año en que lo aportas. Sin embargo, al rescatarlo, ese dinero tributa como renta del trabajo. Si durante la jubilación percibes una pensión y además rescatas fondos, el tipo impositivo efectivo puede no ser tan diferente al que tenías cuando eras trabajador. La ventaja fiscal existe, especialmente si actualmente tienes un tipo marginal alto y esperas uno más bajo en la jubilación, pero no es el regalo que parece en la publicidad.

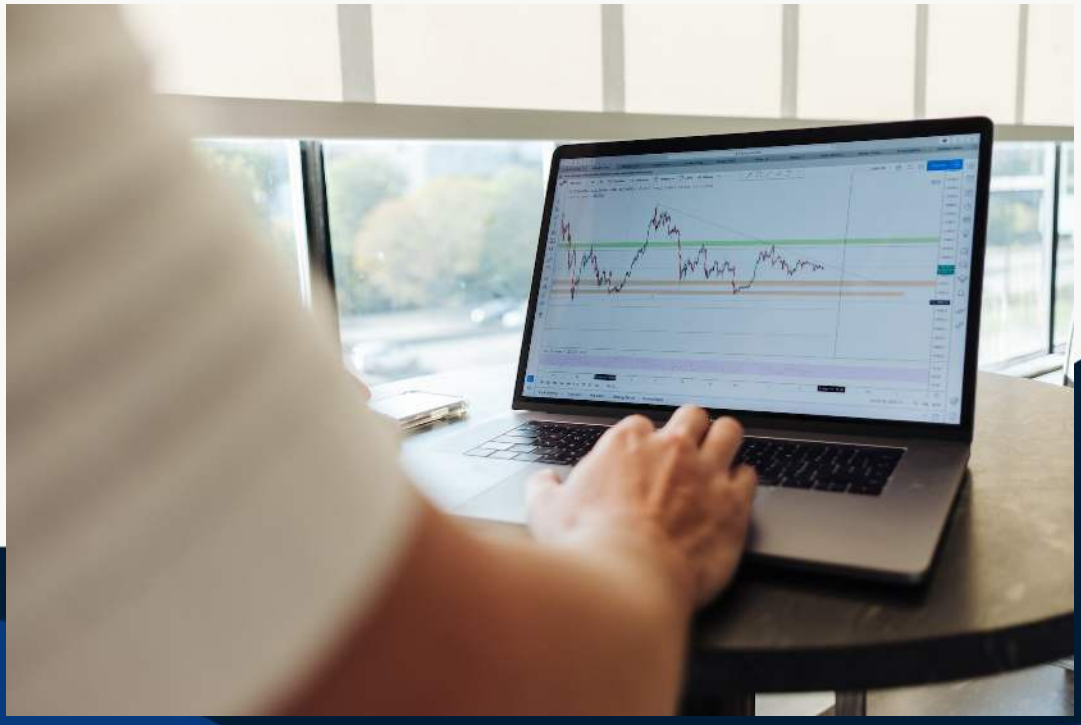
Por último, es importante destacar que los planes de pensiones ofrecidos por bancos típicos no están entre los mejores vehículos de inversión disponibles en el mercado. A menudo son los más comercializados porque resultan más rentables para quienes los venden.

20

Las comisiones que nadie te explica despacio

Rosa tiene sesenta y tres años y recientemente se ha jubilado de su labor como enfermera en Alicante. Ha estado con el mismo plan de pensiones en la misma entidad durante veintidós años. Cuando decidió acudir a la sucursal para discutir el rescate de su plan, la empleada que la atendió —amable y profesional— le explicó cuánto dinero había acumulado y cuáles eran las opciones para rescatarlo.

Sin embargo, lo que la empleada no mencionó —porque nadie le ha enseñado a abordarlo— es la siguiente realidad. Rosa había aportado a ese plan un total de aproximadamente setenta y dos mil euros durante esos veintidós años. En el momento del rescate, el valor total del plan era de ochenta y ocho mil euros, lo que representa una rentabilidad aparente de dieciséis mil euros. A simple vista, esto no parece una mala cifra.



Sin embargo, si ese mismo dinero hubiera sido invertido de la misma forma durante el mismo período en un fondo indexado con una comisión del cero coma dos por ciento anual y una rentabilidad bruta similar, el resultado final habría sido aproximadamente de ciento dos mil euros. La diferencia entre ambas opciones es notable: catorce mil euros se fueron en comisiones que no fueron explicadas a Rosa.

¿Y Rosa lo sabía? La respuesta es no. La carta anual que recibía incluía el valor del plan, pero no le ofrecía una comparación con lo que habría tenido si la inversión hubiera estado en otro producto. Nadie realiza esa comparación automáticamente, lo cual es una grave omisión en la comunicación de los bancos.

Las comisiones que deberías conocer en cualquier plan de pensiones son tres: la comisión de gestión, que cobra la gestora por manejar los activos; la comisión de depósito, que cobra el depositario —casi siempre el mismo banco— por custodiar los valores; y ocasionalmente, pueden incluirse comisiones de traslado, que desincentivan que cambies el plan a otra entidad. El límite legal para la suma de gestión y depósito es del uno coma cinco por ciento anual para la mayoría de los planes, y muchos se acercan a este límite.

21

La trampa de la desgravación fiscal

Este tema merece una atención especial, ya que la desgravación es el argumento principal que utiliza el banco para venderte el plan de pensiones. El argumento es cierto, pero está incompleto. Y lo incompleto de un argumento puede ser más peligroso que una mentira directa. Es esencial que los consumidores comprendan completamente las implicaciones fiscales de sus decisiones financieras.



Es correcto que si aportas tres mil euros a un plan de pensiones y tu tipo marginal es del treinta por ciento, ese año te ahorras novecientos euros en la declaración. Este ahorro es real y comprobable. Sin embargo, lo que no se menciona en el folleto es que al rescatar ese dinero, tributa como renta del trabajo. Si rescatas ochenta mil euros de una sola vez —lo cual es común, ya que muchas personas no son informadas sobre formas más eficientes de hacerlo— podrías llegar a tributar hasta el cuarenta y cinco por ciento en el tramo impositivo más alto. En realidad, estás difiriendo el impuesto, no eliminándolo. En algunos casos, podrías incluso terminar pagando más en total.

¿Cuándo tiene sentido un plan de pensiones? Cuando tu tipo marginal actual es claramente superior al que esperas tener en la jubilación. Si ahora pagas un cuarenta y cinco por ciento y en la jubilación anticipas un veintiuno por ciento, entonces hay un ahorro real. Pero esta diferencia debe calcularse adecuadamente, y eso es algo que el banco no hace.

¿Y cuándo no tiene tanto sentido? Cuando tu situación fiscal actual no difiere mucho de la que tendrás en el futuro, o cuando el plan que te ofrecen tiene comisiones tan elevadas que neutralizan la supuesta ventaja fiscal.

22

Alternativas que el banco no te va a ofrecer

Ahora llegamos a la parte que considero más interesante compartir contigo. Existen formas de ahorrar para la jubilación que no requieren recurrir a los planes de pensiones bancarios y que, en muchos casos, son más ventajosas. Estas alternativas no suelen aparecer en el catálogo de tu sucursal, pero eso no significa que no estén disponibles.

Fondos indexados de bajo coste. Un fondo indexado replica el comportamiento de un índice de mercado —como el SP 500, el MSCI World, o el EuroStoxx— sin gestión activa. Esto significa que no hay un gestor que cobre por hacer selecciones que, estadísticamente, no superan al mercado a largo plazo. Las comisiones de los mejores fondos indexados disponibles en España rondan el cero coma dos por ciento anual. Aunque no ofrecen ventajas fiscales directas al aportar, tampoco tienen las restricciones de liquidez que caracterizan a los planes de pensiones. Históricamente, la rentabilidad neta, descontadas las comisiones, ha superado a la de la mayoría de los planes de pensiones gestionados activamente.

Letras del Tesoro. Para el dinero que no deseas arriesgar y que necesitas en un horizonte de tres a doce meses, las letras del Tesoro español han ofrecido en los últimos dos años rentabilidades que oscilan entre el tres y el tres coma cinco por ciento, con un riesgo prácticamente nulo y disponibilidad al vencimiento. No tienen comisiones, y puedes acceder a ellas directamente desde el Banco de España o a través de tu bróker online a tarifas mínimas.

Planes de pensiones de empresas de gestión independiente. No todos los planes de pensiones son iguales. Aquellos que son comercializados por gestoras independientes —en lugar de entidades bancarias— suelen tener comisiones más bajas, políticas de inversión más transparentes y no presentan el conflicto de intereses que surge cuando el banco que te vende el contenedor también gestiona el contenido. Es recomendable buscar comparadores independientes que muestren el coste total y la rentabilidad neta real a diez años.

23

Cómo comparar tu plan de pensiones con el mercado

No es necesario ser un experto para realizar esta comparación. Solo necesitas tres datos y unos veinte minutos de tu tiempo.

Paso uno. Encuentra la ficha del plan. Este documento está disponible en la página web de tu banco o en la página de la CNMV. Busca la "comisión de gestión" y la "comisión de depósito". Suma ambas cifras. Ese es el total que pagarás cada año, sin importar si el fondo gana o pierde.

Paso dos. Busca la rentabilidad neta del plan a cinco y diez años. Asegúrate de que sea la rentabilidad neta, descontadas las comisiones. Compárala con el índice de referencia: si tu plan afirma invertir en renta variable europea, compáralo con el Eurostoxx 50 durante el mismo período. Si la diferencia es superior a dos puntos anuales, es probable que tengas un problema.

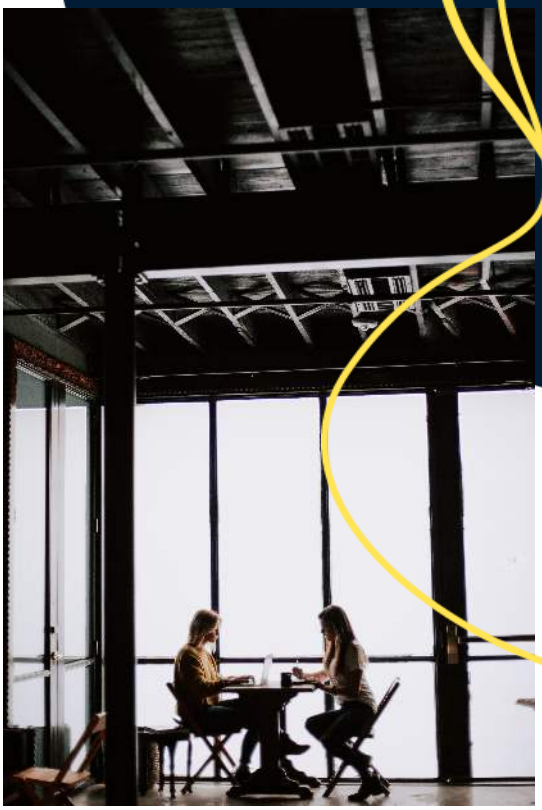
Paso tres. Accede a algún comparador de planes de pensiones —como Morningstar, Inverco, o cualquier comparador financiero independiente— y busca planes de la misma categoría, enfocándote en aquellos con las comisiones más bajas. Si la diferencia entre lo que tienes y las alternativas es superior a un punto de comisión anual, debes cuestionarte por qué sigues en tu situación actual.

Aquí reaparece Gonzalo, el fontanero de Bilbao del que hablamos en el capítulo anterior. Gonzalo, además de cotizar por la base mínima durante veinte años, tenía un plan de pensiones en el banco habitual con una comisión del uno coma ochenta por ciento. El mismo asesor que nunca le mencionó el impacto de las bases bajas en su pensión era el que gestionaba ese plan. Cuando Gonzalo pidió la ficha del producto y vio la comisión, su primera reacción fue: "¿Esto es normal?"

Es legal. Pero no debería ser normal.

24

El traslado de plan: lo que el banco no quiere que sepas



Felipe tiene cincuenta y cinco años y trabaja como contable en una empresa de distribución en Madrid. Ha estado con un plan de pensiones en la misma entidad durante diez años, con una comisión del uno coma sesenta por ciento anual. Hace dieciocho meses, decidió comparar su situación.

Durante su investigación, encontró un fondo indexado de la misma gestora que replica el MSCI World con una comisión del cero coma treinta por ciento. Aunque no era un plan de pensiones —tenía diferentes implicaciones fiscales— la diferencia en costes le llamó la atención y comenzó a buscar más información.

Lo que Felipe descubrió es que existe la posibilidad de trasladar un plan de pensiones de una entidad a otra sin que esto sea considerado un rescate fiscal. Se trata de un traspaso, no de un rescate. El dinero se transfiere directamente de una gestora a otra, sin que pase por tu cuenta. La legislación protege a los consumidores: la entidad de origen tiene un plazo de quince días para tramitar el traslado y no puede cobrar comisiones por el mismo si el plan tiene más de dos años de antigüedad.

Sin embargo, el banco no facilitará este proceso. Podría tardar más de lo permitido legalmente. Puede que el gestor te llame para "analizar juntos si el traslado es realmente lo mejor para ti". También pueden ofrecerte mejores condiciones en el último minuto. Esto no se debe a que se preocupen por tu jubilación, sino porque perderán el fondo que estaba en sus cuentas.

Felipe finalmente decidió trasladar su plan. En los dos años posteriores, solo en comisiones no pagadas, su ahorro fue considerablemente superior a lo que habría pagado en el mismo período en su antiguo plan. Esta información es pública, pero nadie te la hará llegar a tu hogar. Es fundamental que los consumidores sean proactivos al investigar y entender sus opciones financieras.

25

Mi opinión, sin rodeos

Voy a ser directo, porque creo que te lo mereces.

El sistema de comercialización de planes de pensiones en España ha operado durante décadas bajo un principio bastante sencillo: los clientes, en general, no saben cómo comparar diferentes opciones, y el banco es la única entidad que se comunica con ellos sobre el tema de la jubilación. Esta situación ha permitido que se vendan productos de calidad mediocre a precios elevados a personas que confiaban, y con razón, en quienes les atendían en la sucursal desde hacía años. La confianza en esta relación ha sido utilizada, aunque no necesariamente de forma maliciosa, para beneficiar a los bancos en lugar de a los clientes.



No se trata de una cuestión de mala fe, sino de una estructura bien definida. Los bancos cuentan con incentivos claros para vender sus propios planes de pensiones, lo que les lleva a formar a sus empleados para que expliquen las ventajas fiscales de realizar aportaciones, pero no para desglosar el costo real de las comisiones que acompañan a estos productos. Además, el sistema está diseñado de tal manera que cambiar de plan de pensiones resulta incómodo, lento y requiere un esfuerzo activo considerable por parte del cliente, lo que desincentiva a muchos de tomar esa iniciativa.

¿Esto significa que deberías desconfiar de todo lo que te ofrezca el banco? No necesariamente. Lo que implica es que debes aprender a comparar diferentes opciones antes de firmar cualquier documento. La lealtad hacia tu sucursal de toda la vida no debería costarte miles de euros en comisiones innecesarias a lo largo de los años. Por lo tanto, la próxima vez que un asesor te hable sobre planes de pensiones, asegúrate de que tu primera pregunta sea: ¿cuál es la comisión total anual de este producto?

Si el asesor no puede responderte en menos de diez segundos, ya tienes tu respuesta sobre si seguir adelante o no.

26

Antes de pasar al error 3, haz esto esta semana

Tres acciones. Solo tres.

Primera. Busca el contrato o la ficha de tu plan de pensiones. Localiza la comisión de gestión y la de depósito, y anótalas. Si no logras encontrar la ficha en tus documentos, contacta a la entidad y solicita una copia. Están obligados a proporcionártela, así que no dudes en ejercer tu derecho.

Segunda. Compara esa comisión con la media del mercado. Si tu comisión total supera el uno por ciento anual, significa que tienes margen para mejorar. Si la cifra supera el uno coma cuatro por ciento, estás pagando más que la media del sector, lo que justifica la investigación de alternativas que puedan ser más beneficiosas para ti.

Tercera. Averigua cuánto has aportado en total y cuánto vale tu plan en la actualidad. Calcula la rentabilidad anual media y compárala con la rentabilidad del índice de referencia correspondiente para el mismo período de tiempo. Si la diferencia supera dos puntos anuales de forma consistente, es probable que tu gestor no esté aportando el valor que debería en relación con lo que cobra.

Nadie más realizará este trabajo por ti. Ni el banco ni el gestor están obligados a preocuparse por tu bienestar financiero. Eres tú quien debe tomar las riendas de tu futuro económico.

27

Lo que viene después

Hay un error que suele ir de la mano del que acabamos de ver.

Mucha gente que tiene un plan de pensiones, o que está considerando ahorrar para la jubilación, mezcla dos conceptos que no tienen relación entre sí: el ahorro para el futuro y la liquidez para el presente. Cuando surge una urgencia, y estas siempre llegan, lo primero que tocan es el plan de pensiones, lo cual puede resultar muy costoso.

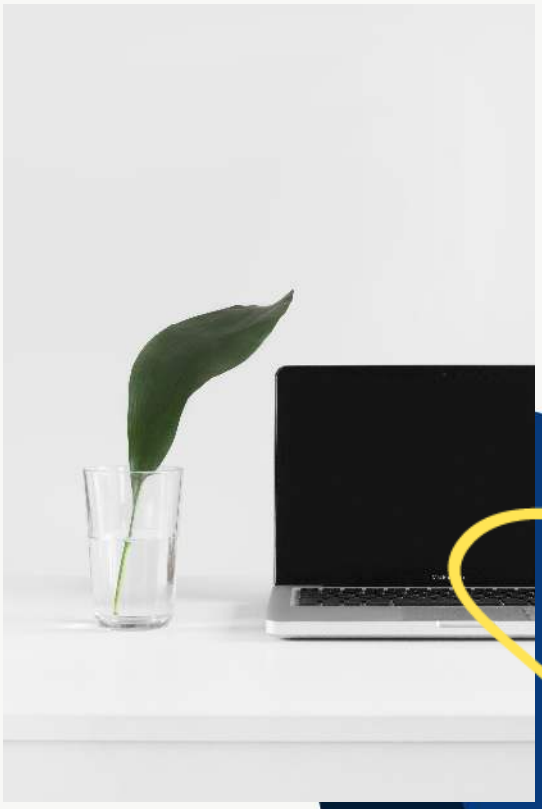
El error tres se refiere exactamente a esta confusión.

Error 2 de "Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo".

28

Error 3

No tener un fondo de emergencia separado del ahorro de jubilación



29

La caldera y el coche

Antonio tiene sesenta y un años. Vive en Córdoba, en un piso donde nació casi, un tercero sin ascensor en el que lleva treinta y cuatro años. Trabajó en la construcción hasta los cincuenta y ocho años, momento en el que la empresa en la que estaba cerró y él optó por la prejubilación, recibiendo un acuerdo que le garantiza seiscientos euros al mes hasta los sesenta y tres.

Es un hombre que ha aprendido a vivir dentro de sus posibilidades, evitando grandes caprichos y sin deudas en tarjetas. Mantiene sus recibos al día y su nevera siempre llena, lo que refleja un estilo de vida responsable y consciente de sus finanzas.

En octubre de hace dos años, la caldera se rompió. Se trataba de una caldera de gas de dieciséis años que no había sido revisada en cuatro, y decidió rendirse en el peor momento posible: tres días antes de que comenzara la ola de frío que dejó a Córdoba con temperaturas de tres grados durante una semana. El fontanero le informó que reparar la caldera no era rentable; lo mejor era cambiarla, lo que le costaría tres mil doscientos euros.



Tres días después, y como suele suceder en la vida, el coche pasó la ITV y no la aprobó. Necesitaba una renovación del sistema de frenos, lo que le costaría novecientos euros.

En total, Antonio enfrentó una carga de cuatro mil cien euros en apenas diez días.



Antonio no tenía ese dinero disponible. Su "colchón" era el plan de pensiones que había ido llenando durante los últimos doce años con pequeñas aportaciones, que sumaban unos veintidós mil euros en total. El único problema era que, si decidía rescatarlo en ese momento —sin estar jubilado, sin estar en situación de desempleo de larga duración, y sin una enfermedad grave documentada—, no podía hacerlo. No cumplía con los requisitos establecidos.

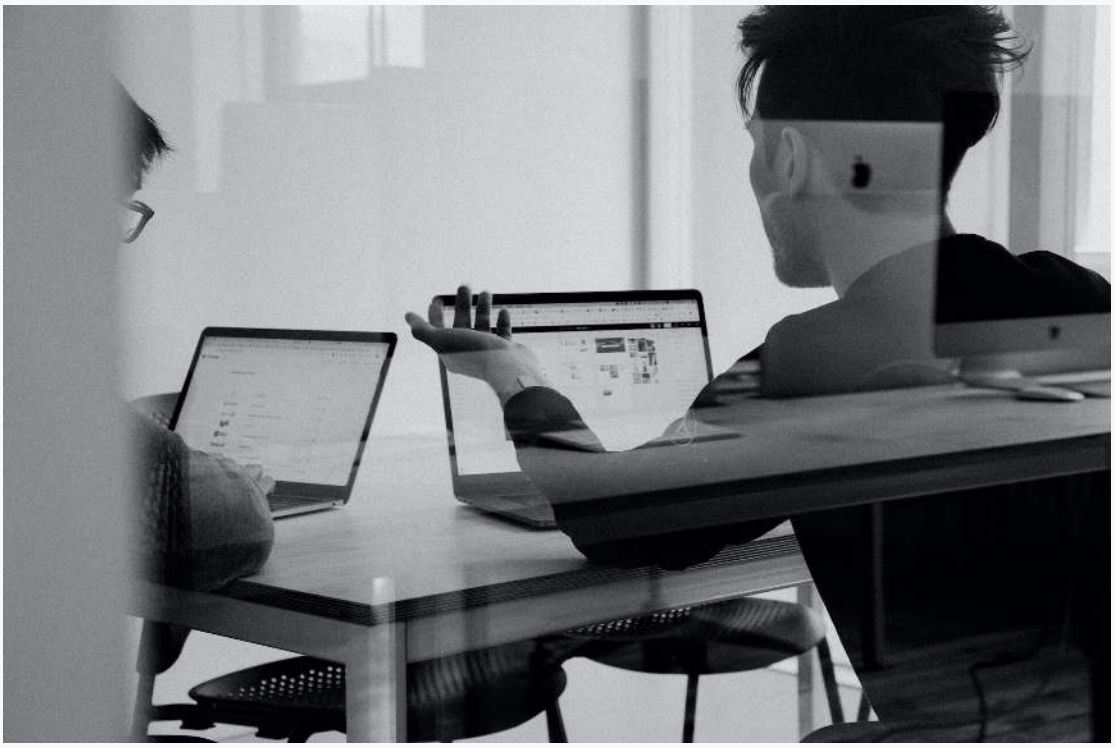
Lo que hizo fue solicitar un crédito al consumo a la entidad con la que tenía el plan de pensiones. El tipo de interés era del once coma cuatro por ciento, y la cuota mensual durante veinticuatro meses sería de ciento noventa euros.

Al final, Antonio pagó cuatro mil quinientos euros por algo que le había costado cuatro mil cien. Esos cuatrocientos euros de diferencia fueron el costo de no tener un fondo de emergencia adecuado.

No es una historia dramática, sino un ejemplo de lo que les sucede a personas razonables y responsables que han hecho lo que se supone que hay que hacer, pero que no fueron informadas de que el ahorro de jubilación y la liquidez de emergencia son conceptos completamente distintos.

30

La confusión que nadie ha resuelto



Mira, este error es tan común que merece un momento de calma antes de seguir.

En España, cuando alguien dice "tengo un colchón para emergencias", normalmente quiere decir una de estas tres cosas: un plazo fijo que vence en dieciocho meses, un plan de pensiones, o el saldo de una cuenta corriente que fluctúa según los gastos del mes.

Ninguna de las tres opciones representa un fondo de emergencia real.

El plazo fijo tiene penalizaciones si lo rescatas antes de tiempo, o directamente no puedes acceder a él hasta que vence. El plan de pensiones, por otro lado, tiene restricciones severas de liquidez. Y la cuenta corriente, si el dinero de emergencia se mezcla con los gastos corrientes, desaparecerá sin que te des cuenta.

Un fondo de emergencia debe cumplir con tres características que son innegociables.

Primera: es líquido. Debes poder acceder a él en menos de cuarenta y ocho horas y sin penalización.

Segunda: debe estar separado. No se toca para comprar una televisión, para ir de vacaciones, ni para nada que no sea una emergencia real y justificada.

Tercera: debe tener un tamaño mínimo, y ese tamaño debe calcularse de manera concreta.

31

Cuánto necesitas en el fondo de emergencia

La regla estándar sugiere tener al menos seis meses de gastos fijos. Este es el mínimo aceptable para la mayoría de las situaciones que pueden surgir.

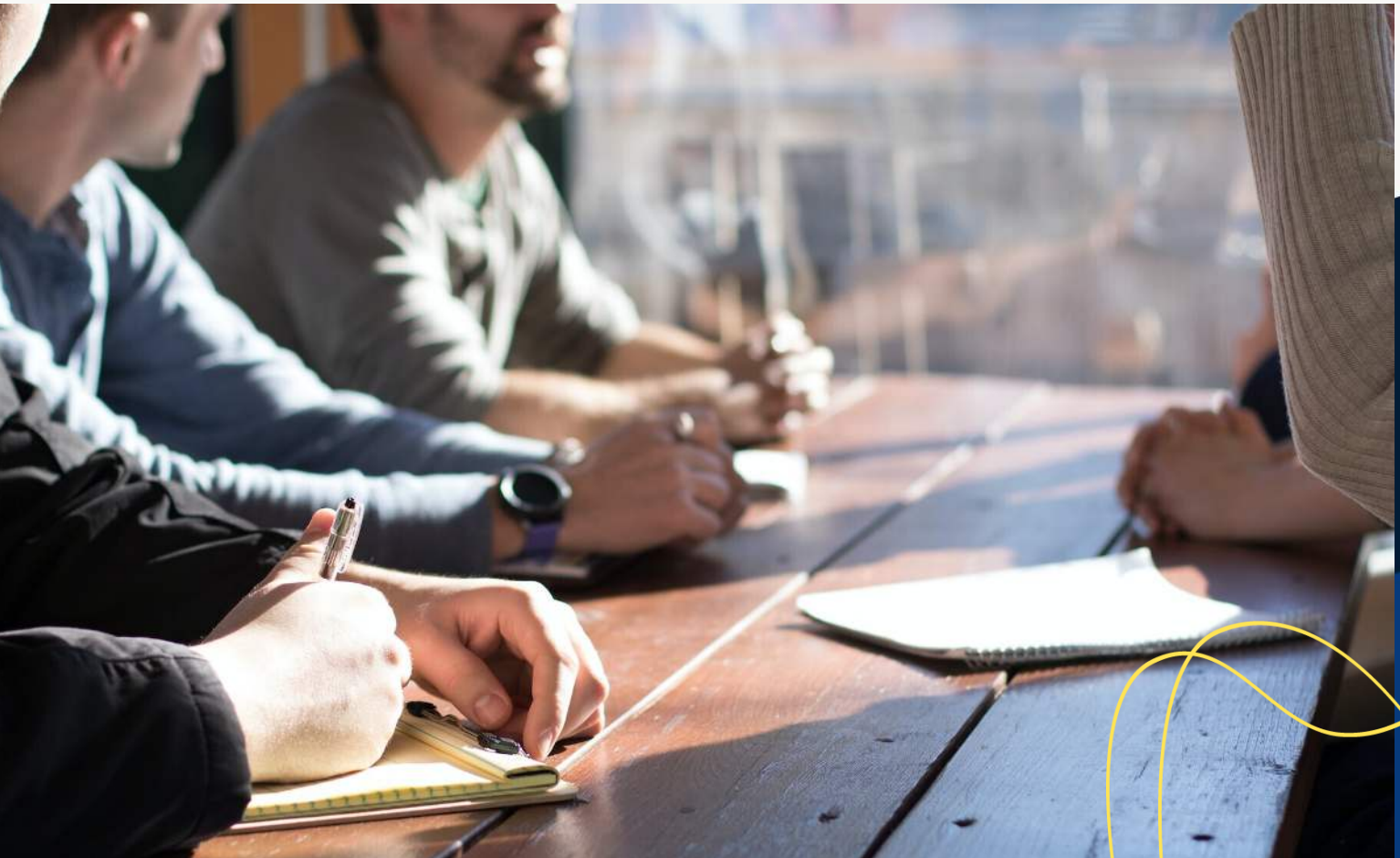
¿Por qué seis meses? Porque la mayoría de las emergencias financieras relevantes, como una reparación importante, un período de ingresos reducidos o un problema de salud que requiere gastos no cubiertos por la Seguridad Social, tienden a resolverse en ese horizonte temporal. No siempre es así, pero es un punto de partida razonable.

¿Y qué pasa a partir de los cincuenta años? El horizonte se ajusta.



Si eres autónomo o tienes ingresos variables, el mínimo recomendado sube a ocho o nueve meses. La volatilidad de los ingresos propios requiere más margen para cubrir posibles imprevistos.

Si estás en un período de prejubilación con ingresos reducidos, como es el caso de Antonio, el mínimo también debe ser más alto, ya que una emergencia de cuatro mil euros representa un porcentaje mayor de tu capacidad de respuesta que si se tiene un sueldo completo.



Si posees una vivienda con más de quince años, añade un colchón específico para la casa. Las reparaciones serias, como problemas con la caldera, el tejado, la instalación eléctrica o las cañerías, tienden a concentrarse en esa etapa de vida del inmueble. No es superstición, es física.

El cálculo concreto es el siguiente:

Suma tus gastos fijos mensuales: alquiler o hipoteca, comunidad, suministros, alimentación, seguros, teléfono, y transporte básico. Excluye los gastos variables y los prescindibles. Multiplica esa cifra por seis si eres asalariado con ingresos estables, por nueve si eres autónomo o tienes ingresos variables, y por ocho si te encuentras en prejubilación.

Ese número —en euros de hoy, en efectivo disponible— es tu objetivo de fondo de emergencia.

32

Dónde tener el fondo de emergencia

Aquí viene la parte que incomoda a muchos, porque la respuesta es: en un sitio aburrido.

El fondo de emergencia no busca rentabilidad; su objetivo es la disponibilidad y la seguridad. Estos dos objetivos son incompatibles con la búsqueda de la mayor rentabilidad posible.

Las opciones más razonables en el contexto español actual son las siguientes:

Cuenta remunerada o cuenta de ahorro. Los bancos online han comenzado a ofrecer, desde hace dos años, cuentas de ahorro que ofrecen remuneraciones entre el dos y el tres por ciento anual, sin comisiones y con disponibilidad inmediata. Tu dinero estará disponible cuando lo necesites, generará algo de interés, y no estará mezclado con los gastos corrientes. El único requisito es que sea una cuenta diferente, con un número distinto, que no veas en la pantalla principal de tu banca online para evitar caer en la tentación de "tomar prestado".

Letras del Tesoro a tres o seis meses. Si el horizonte de emergencia que estimas es de al menos un mes —y la mayoría lo es— las Letras del Tesoro a corto plazo son una opción razonable. La rentabilidad en los últimos dos años ha estado entre el tres y el tres coma cinco por ciento, sin riesgo de crédito relevante. Además, no hay comisiones si se compran directamente a través del Banco de España. La única limitación es que no están disponibles hasta su vencimiento, así que es recomendable escalonar el vencimiento si quieres asegurarte de tener acceso en cualquier momento.

Lo que no vale para el fondo de emergencia: acciones, fondos de renta variable, planes de pensiones, inmuebles, criptoactivos y depósitos a largo plazo. Cualquier activo que pueda bajar de valor justo cuando lo necesitas, o de lo que no puedas retirar en cuarenta y ocho horas sin penalización, no debe formar parte de tu fondo de emergencia.

33

Lo que pasa cuando el fondo no existe



Pilar tiene cincuenta y cuatro años y trabaja como diseñadora gráfica autónoma en Zaragoza. Es un trabajo que ama y cuenta con clientes fijos que le pagan razonablemente bien en los meses buenos. Sin embargo, el problema de los autónomos creativos es que los meses buenos no son la norma.

Hace dieciocho meses, Pilar pasó seis meses con ingresos muy inferiores a lo normal. Una gran empresa que representaba el cuarenta por ciento de su facturación entró en un proceso de reestructuración, congelando todos los contratos externos y tardando siete meses en reanudar el trabajo. Durante ese tiempo, Pilar casi no recibió ingresos de ese cliente.

Contaba con un plan de pensiones que tenía un saldo de ocho mil euros. Además, tenía un plazo fijo de cuatro mil que vencía en once meses, y una cuenta corriente que solo contenía dos mil euros, los cuales se agotaron en los primeros dos meses.

En el cuarto mes, sin más opciones, decidió rescatar el plan de pensiones.

El rescate tributó como renta del trabajo en la declaración de ese año. Debido a sus ingresos ordinarios del primer semestre, el tipo impositivo aplicado fue del treinta por ciento, lo que resultó en casi dos mil cuatrocientos euros de IRPF sobre los ocho mil euros rescatados. Finalmente, se quedó con cinco mil seiscientos euros.

Esa es la penalización real de no tener un fondo de emergencia: no siempre se trata de un crédito al consumo. A veces, es simplemente pagar un treinta por ciento de lo que rescatas, justo cuando menos te lo puedes permitir.

34

El error de considerar la vivienda como fondo de emergencia

Esto también es importante señalar, ya que se trata de un error frecuente que está relacionado con la mentalidad financiera que se ha forjado en España durante décadas.

La frase "Para eso tengo el piso" es una que he escuchado cientos de veces. Implica que si sucede algo grave, se puede vender la propiedad.



Sin embargo, vender un piso no es un fondo de emergencia. Es una operación que puede llevar entre tres y doce meses en condiciones normales, y que genera costos de entre el seis y el diez por ciento del valor total entre impuestos, notaría y honorarios de agencia. En un momento de máxima urgencia, estarás obligado a vender en las condiciones más desfavorables posibles.

La vivienda es un activo, a veces un buen activo, pero no es líquido ni se puede considerar como una solución de emergencia.

Lucía tiene cincuenta y dos años y es profesora de inglés en Pamplona. Durante once años, consideró un plazo fijo a doce meses que renovaba automáticamente cada año como su "colchón de emergencia". En realidad, era solo el mismo dinero rotando. No era un fondo de emergencia; era ahorro a largo plazo con una renovación automática que le daba una sensación psicológica de seguridad.

Cuando tuvo que hacer frente a una operación de rodilla de su madre —un gasto de seis mil euros que la Seguridad Social no cubría con la rapidez que necesitaban — el plazo fijo no vencía hasta cuatro meses después. Lucía tuvo que usar su tarjeta de crédito y terminó pagando intereses durante seis meses.

Lo que Lucía comprendió después de esa situación es que la sensación de seguridad y la seguridad real son dos cosas diferentes. El dinero destinado a emergencias debe estar disponible de manera inmediata, no solo en teoría sino en la práctica.

35

Cómo construir el fondo si empiezas desde cero

Si en este momento no tienes un fondo de emergencia separado, y si llegaste hasta aquí siendo honesto contigo mismo, es posible que este sea tu caso. La pregunta es: ¿cómo construirlo sin que parezca una tarea imposible?

La respuesta es simple: no lo construyes de una sola vez. Lo haces en tramos.

Primer tramo: un mes de gastos fijos. Este es el objetivo prioritario. Antes de hacer cualquier aportación al plan de pensiones este mes, antes de cualquier gasto que no sea el pago de facturas esenciales, enfócate en construir ese primer mes de "colchón". Con lo que puedas; cien euros, doscientos, quinientos, lo que tu situación te permita.

Segundo tramo: tres meses. Una vez que tengas el primer mes acumulado, el objetivo será triplicarlo en los siguientes doce meses. Automatiza este proceso: si es posible, configura una transferencia fija mensual a la cuenta de emergencia el mismo día que recibes tu nómina o el pago correspondiente. Lo que no ves, no lo gastas.

Tercer tramo: seis meses o más, si tu situación lo requiere. Este tramo puede llevar más tiempo, y eso está bien. Lo importante es que en ningún momento el fondo de emergencia compita con el ahorro de jubilación por los mismos euros: son vasos separados.

Carmen, la mujer de recursos humanos de Sevilla que mencionamos en el capítulo anterior, encontró un período de regularización de cotizaciones que le mejoró la pensión estimada. Lo que no contamos en ese capítulo es lo que hizo después: utilizando la misma disciplina con la que revisó su vida laboral, calculó su fondo de emergencia objetivo —nueve meses de gastos, ya que su marido trabaja en una empresa en una situación delicada— y lo fue construyendo en paralelo al ahorro para la jubilación durante dieciocho meses. No llevó a cabo nada sofisticado; simplemente abrió una cuenta en un banco online, configuró una transferencia de trescientos euros al mes y no la tocó.



Dieciocho meses después, tenía cinco mil cuatrocientos euros en esa cuenta. No era su objetivo final, pero ya podía dormir mejor ante la posibilidad de una avería, un mes sin trabajo de su marido, o un gasto médico inesperado.

36

Mi opinión, directa

La falta de un fondo de emergencia no es un problema de irresponsabilidad, sino un tema de educación financiera que no se ha impartido de manera adecuada.

Nadie te enseña esto en la escuela. Tu banco no te lo explica porque el fondo de emergencia ideal para ti —una cuenta online remunerada con otra entidad— no le genera beneficios. Además, la conversación cultural sobre el dinero en España ha girado históricamente alrededor de la vivienda y el ahorro a largo plazo, y no sobre la liquidez a corto plazo.

El resultado es que hay personas que, aunque son perfectamente responsables en su vida cotidiana, cumpliendo con sus obligaciones de pago, trabajando arduamente y ahorrando lo que pueden, se encuentran en una situación financiera precaria. A menudo, no tienen la capacidad de acceder a tres mil euros en un plazo de cuarenta y ocho horas sin recurrir a un crédito o tocar sus planes de pensiones. Esta situación es alarmante y revela una fragilidad financiera que puede ser devastadora. A medida que las personas alcanzan los cincuenta años, la fragilidad financiera se vuelve aún más costosa, ya que el margen para recuperarse de imprevistos es considerablemente menor que en la juventud. Por ello, es crucial que esta realidad se considere una prioridad en la vida financiera de cada uno, colocándola en la parte superior de la lista de asuntos urgentes a manejar.





Solo tres preguntas y una acción pueden ayudarte a tener claridad sobre tu situación financiera.Pregunta uno. ¿Cuánto suman tus gastos fijos mensuales? Incluye conceptos como hipoteca o alquiler, suministros, alimentación básica, seguros y transporte esencial. Escribe esa cifra para tener una referencia clara.Pregunta dos. Multiplica esa cifra por seis. ¿Tienes esa cantidad de dinero disponible en efectivo en menos de cuarenta y ocho horas, en una cuenta separada de tus gastos corrientes y sin restricciones para realizar retiros? Si la respuesta es afirmativa, tu fondo de emergencia está bien estructurado. Sin embargo, si la respuesta es negativa, sabrás cuánto dinero te falta para estar completamente seguro.Pregunta tres. Si mañana te enfrentas a un gasto inesperado de cuatro mil euros, ¿de dónde obtendrías ese dinero? Considera el coste y el tiempo que te llevaría.La acción.



Si descubres que no tienes un fondo de emergencia adecuado o que está mal estructurado, realiza una acción antes del domingo: abre una cuenta de ahorro en un banco online que no cobre comisiones y que ofrezca remuneración. Transfiere al menos doscientos euros desde tu cuenta habitual. El primer paso es siempre el más difícil, pero una vez que lo logres, el segundo paso se convertirá en una acción automática.

Ahora que tienes tu pensión calculada, tu plan de pensiones revisado y el fondo de emergencia en su lugar, es importante considerar un factor que a menudo se subestima: el paso del tiempo y su impacto en la inflación. La inflación afecta significativamente el valor del dinero a lo largo de veinte o treinta años, y es fundamental entenderlo. Mil euros hoy no tendrán el mismo valor dentro de veinte años. Esta discrepancia, que puede parecer abstracta, puede destruir una parte significativa de lo que has estado construyendo durante años. Este es precisamente el enfoque del error cuatro, una advertencia sobre la importancia de considerar cómo la inflación erosionará tus ahorros a lo largo del tiempo.



El error consiste en subestimar lo que la inflación puede hacer al dinero en un periodo de veinte años. Ramón, un conductor de camiones de Valladolid, se encontró con esta realidad un sábado por la tarde. A sus sesenta y tres años, había descubierto que su pensión sería casi seiscientos euros menos de lo que había calculado. Desde entonces, ha empezado a observar su dinero con una perspectiva más seria y calmada, porque entender la realidad, aunque duela, es siempre preferible a vivir con una cifra errónea en la mente. Durante esa tarde, intentó recordar cuánto le costaba llenar el tanque de su camión en 2004, revisando viejos papeles donde llevaba un registro de gastos. Encontró que en noviembre de 2004, llenar su tanque le costó cuarenta y dos euros. Sin embargo, la semana anterior, había pagado ochenta y seis euros por el mismo servicio. No había cambiado el camión ni la carretera, pero los precios sí habían cambiado de manera drástica.

Ramón comprendió rápidamente que no se trataba solo del combustible, sino de todo en su vida. Lo que solía comprar por mil euros en 2004 ahora le costaba seiscientos y pico euros. A pesar de que todavía tenía los mismos billetes en su bolsillo, el poder adquisitivo de su dinero había disminuido considerablemente. Esa noche, una inquietante pregunta lo mantuvo despierto: si sus ahorros estaban en el banco generando casi nada y los precios seguían subiendo cada año, aunque fuera un poco, ¿no estaba perdiendo dinero sin que nadie se lo quitara? Lamentablemente, la respuesta es sí.

Es esencial entender por qué el cerebro humano no percibe correctamente la inflación. La capacidad del cerebro para detectar cambios lentos y acumulativos es deficiente. Somos buenos reconociendo amenazas inmediatas, como un perro que se lanza o un coche que frena bruscamente; sin embargo, somos menos eficaces con las amenazas que se desarrollan lentamente durante años y que carecen de un momento de alarma claro. La inflación es precisamente ese tipo de amenaza. Una inflación del tres por ciento anual puede parecer insignificante. Después de un año, mil euros se convierten en novecientos setenta en términos de poder adquisitivo, lo que representa solo una diferencia de treinta euros. Pero en cinco años, esos mil euros originales tendrían un poder de compra equivalente a ochocientos sesenta y uno. En diez años, solo setecientos cuarenta y cuatro. Y en veinte años, solo quinientos cincuenta y cuatro. Para ponerlo en perspectiva, mil euros de hoy, con una inflación media del tres por ciento anual, equivalen a quinientos cincuenta y cuatro euros dentro de veinte años, es decir, casi la mitad de su valor actual. ¿Y es realista considerar un tres por ciento de inflación? En España, la inflación media durante los últimos veinte años ha estado alrededor del dos y medio por ciento, pero en el período de 2021 a 2023, se disparó al cinco, al ocho e incluso al diez. Aunque los períodos de inflación alta tienden a ceder, el daño acumulado no se revierte fácilmente; los precios que han subido rara vez vuelven a bajar. Si tienes cincuenta y cinco años y estás pensando en cómo vivirás a los setenta, estás planificando a quince años vista. Quince años de inflación al dos y medio por ciento anual reducirían el poder de compra de tus ahorros a seiscientos ochenta euros de cada mil. ¿Has planeado tu jubilación considerando euros de hoy o euros de dentro de quince años?

Es fundamental abordar la realidad de la revalorización de las pensiones en España con precisión, ya que existe mucha confusión al respecto, y esta confusión puede tener consecuencias concretas. Según la ley española, las pensiones se revalorizan cada año en función del IPC. Por lo tanto, si la inflación aumenta un cuatro por ciento, las pensiones también aumentan un cuatro por ciento. Esta norma fue modificada en 2021 para garantizar que la revalorización siga al IPC real, después de que una reforma anterior en 2013 estableciera una subida mínima del cero coma veinticinco por ciento, independientemente de la inflación. Sin embargo, esto no significa que las pensiones estén completamente protegidas contra la inflación. En primer lugar, la revalorización se basa en el IPC del año anterior y no en el actual. Durante períodos de inflación alta y acelerada, existe siempre un desfase de al menos doce meses en el que el poder adquisitivo se erosiona antes de que la pensión se ajuste. En segundo lugar, el IPC general no refleja necesariamente la cesta de consumo de las personas mayores. Aquellos mayores de sesenta y cinco años tienden a gastar más en salud, medicamentos, servicios domésticos y alimentación que en tecnología o transporte, y la inflación en estas categorías ha sido sistemáticamente superior a la inflación general en los últimos años. Finalmente, la protección del IPC se aplica únicamente a la pensión pública. Si cuentas con ahorros en productos como depósitos a plazo fijo, cuentas corrientes o planes de pensiones de renta fija, esas partes de tu riqueza no se ajustan automáticamente a la inflación. Si esta porción representa una parte significativa de tus ingresos en la jubilación, la inflación la erosiona sin que nadie te lo advierta. En resumen, la pensión está algo protegida, pero los ahorros en activos sin protección inflacionaria no lo están.

Elena, una farmacéutica de cincuenta y seis años que trabaja en Bilbao, es un ejemplo de cómo la falta de atención a la colocación del dinero puede tener consecuencias. Dirige junto a su marido una oficina de farmacia desde hace veintidós años. A pesar de ser una mujer inteligente y culta, que comprende bien procesos complejos como la farmacología, hasta hace tres años no había prestado atención a cómo estaba invertido su dinero. Tenía ciento veinte mil euros en un depósito a plazo fijo en la Caja Rural, que le ofrecía un interés anual del uno por ciento, generando mil doscientos euros al año. Aparentemente, esta opción le parecía razonable, ya que consideraba que "al menos no pierde". Sin embargo, cuando revisamos los números juntos, la realidad fue muy diferente. Esos ciento veinte mil euros al uno por ciento durante doce años generaban aproximadamente catorce mil cuatrocientos euros en intereses brutos, sin incluir el efecto del interés compuesto, que en los depósitos a plazo fijo rara vez se reinvierte de manera óptima. Después de la retención del diecinueve por ciento del IRPF sobre los intereses, Elena se quedaba con unos once mil seiscientos euros netos. Sin embargo, durante esos doce años, con una inflación media del dos y medio por ciento anual, el poder de compra de esos ciento veinte mil euros se había reducido en aproximadamente veintidós mil euros en términos reales. Aunque Elena no perdió dinero de manera literal, ya que su saldo en la cuenta había aumentado, su patrimonio real, es decir, lo que esos euros podían comprar, era menor al cabo de doce años que al principio. No lo llamaría pérdida de capital, sino erosión silenciosa. Lo peor de todo es que Elena no era consciente de esta realidad. Cada año renovaba el plazo, veía que su saldo aumentaba un poco y asumía que estaba "preservando" su patrimonio.

Antes de adentrarnos en recomendaciones específicas, es importante mencionar que no proporcionaré consejos de inversión concretos, ya que cada situación personal es única y lo que puede ser adecuado para una persona puede no serlo para otra. Sin embargo, puedo explicar qué categorías de activos han demostrado históricamente una correlación positiva con la inflación. Esto puede servir como un punto de partida cuando busques asesoramiento independiente.Renta variable global. Las acciones de empresas representan participaciones en negocios reales, que generalmente trasladan el aumento de precios a sus productos y servicios. Históricamente, la renta variable global ha ofrecido rentabilidades reales —ajustadas por la inflación— positivas en horizontes de diez años o más. Aunque esto no elimina el riesgo ni garantiza rentabilidades en períodos cortos, en un horizonte de diez a veinte años, que es relevante para alguien de cincuenta y cinco años, la correlación con la protección inflacionaria ha sido favorable.Bonos ligados a la inflación. En España y en la zona euro existen bonos del Estado cuya rentabilidad está explícitamente ligada al IPC. Estos bonos, conocidos como bonos indexados a la inflación, son instrumentos diseñados específicamente para que su rendimiento aumente cuando la inflación lo hace. Aunque no son muy conocidos en el mercado minorista español, existen y están disponibles.Inmuebles en alquiler. Los contratos de arrendamiento en España actualizan anualmente el alquiler según el IPC, aunque con algunas restricciones temporales en los últimos años. Un inmueble bien ubicado y en alquiler tiende a preservar mejor el poder adquisitivo del capital invertido en comparación con un depósito a plazo fijo. No obstante, esto no significa que sea la mejor opción en todos los casos, ya que tiene desventajas como la iliquidez, mantenimiento y gestión, pero es un activo que ofrece cierta protección inflacionaria estructural.Materias primas y fondos ligados a materias primas. Durante períodos de alta inflación, el oro, la energía y los alimentos suelen aumentar de precio. Existen fondos que replican el comportamiento de índices de materias primas a bajo coste.

Aunque son volátiles y no son adecuados para todos, pueden ser una pequeña parte de una cartera diversificada que actúe como cobertura.

El error de planificar solo en euros de hoy es un riesgo significativo. Sergio, un técnico de telecomunicaciones de cincuenta y ocho años en Barcelona, es un ejemplo de ello. A pesar de contar con cierta cultura financiera, ya que invierte desde hace años y comprende la diferencia entre acciones y bonos, cuando calculó su plan de jubilación, lo hizo con cuidado, pero cometiendo un error crucial. Calculó que necesitaría dos mil quinientos euros al mes para vivir adecuadamente en la jubilación. Estimó que su pensión le proporcionaría aproximadamente mil ochocientos euros al mes. La diferencia, por lo tanto, era de setecientos euros al mes, que necesitaría cubrir con ahorros que generaran esa cantidad durante, digamos, veinticinco años. Hizo los cálculos y los números parecían cuadrar. Sin embargo, no ajustó esa cifra de dos mil quinientos euros a la inflación que se esperaría en los próximos siete años hasta su jubilación, ni a la inflación de los veinticinco años de jubilación. Si la inflación promedio es del dos y medio por ciento en los próximos siete años, cuando Sergio se jubile a los sesenta y cinco, esos dos mil quinientos euros de hoy tendrán el poder de compra equivalente a aproximadamente dos mil euros actuales. Para mantener el mismo nivel de vida, necesitará alrededor de tres mil euros en ese momento, lo que representa una diferencia de quinientos euros al mes que su plan no contempló. Es importante tener en cuenta que el error no radica en tener cincuenta y ocho años y no saberlo, sino en no incorporar este ajuste al plan una vez que se ha tomado conciencia de ello.

Amparo, la maestra de Murcia mencionada en el primer capítulo, tuvo una conversación que merece ser destacada. Tras revisar su estimación de pensión, se sintió preocupada por la revalorización futura de la misma. Decidió hablar con el representante sindical de su centro, un hombre al que respetaba y que había estado asesorando a sus compañeros en temas laborales durante años. Le preguntó: "¿Cómo se revaloriza mi pensión con la inflación?". La respuesta que recibió fue técnicamente correcta, pero prácticamente inútil: "La pensión se actualiza según el IPC del año anterior, según la ley vigente." Sin más aclaraciones. Amparo salió de esa conversación con la misma certeza con la que había entrado: que su pensión "subiría con el IPC". Lo que no entendió en ese momento es que ese aumento protege solamente la pensión pública, no los ahorros que pudiera tener fuera de ella. Si su complemento de jubilación está en un plan de renta fija del banco, ese complemento no se ajusta con el IPC. Si tiene sesenta mil euros en un depósito a un uno por ciento y la inflación es del tres por ciento, ese dinero pierde dos puntos reales cada año. La conversación con el sindicato se centró en las pensiones públicas, mientras que la pregunta de fondo de Amparo era sobre su patrimonio total. Nadie señaló la diferencia crucial. Este es uno de los motivos por los que la educación financiera es tan importante: no porque el sindicato fuera a engañarle, sino porque sin el contexto completo, una respuesta correcta puede resultar profundamente incompleta.

Por último, es importante mencionar que hay herramientas públicas y gratuitas que te permiten realizar estos cálculos sin necesidad de conocimientos matemáticos avanzados. El INE —Instituto Nacional de Estadística— ofrece en su página web una calculadora de inflación que te permite observar cómo han variado los precios entre dos fechas. Simplemente ingresa a ine.es y busca "calculadora IPC". Te invito a que pruebes esto: ingresa que tienes mil euros en 2004 y solicita la equivalencia en poder de compra para 2024. El resultado te sorprenderá. Además, el Banco de España también ofrece herramientas en bde.es para ayudarte a comprender la evolución de los precios y proyectar diferentes escenarios financieros.

Para proyectar hacia el futuro, que es lo que más importa para planificar adecuadamente, cualquier calculadora de interés compuesto que incluya la opción de ajuste por inflación puede ser de gran utilidad. Estas herramientas están disponibles en una amplia variedad de páginas de finanzas personales sin coste alguno, lo que facilita su acceso. Utilizar una calculadora te permitirá tener una visión más clara de cómo se comportará tu dinero a lo largo del tiempo. Es esencial entender que la inflación puede erosionar el poder adquisitivo de tus ahorros, por lo que es fundamental estar preparado. Así, al realizar este ejercicio, podrás tomar decisiones más informadas sobre tu futuro financiero.

El ejercicio que te propongo es sencillo y revelador: accede a la calculadora del INE, introduce mil euros en el año en que empezaste a trabajar, y observa a qué equivalen hoy esos mil euros. Esa diferencia es lo que la inflación ha hecho con el poder adquisitivo durante el tiempo que has estado trabajando. Ahora, imagina que este proceso sigue ocurriendo durante los próximos quince o veinte años de tu jubilación. Aunque no necesariamente seguirá el mismo ritmo, es inevitable que la inflación tenga un impacto. Por lo tanto, es vital reflexionar: ¿Está tu plan de ahorro preparado para enfrentar esta realidad?

¿Está tu plan de ahorro preparado para eso? Es una pregunta que merece atención y análisis, ya que muchas personas subestiman el impacto que la inflación puede tener en sus finanzas a largo plazo. Es crucial evaluar cómo la inflación puede afectar tus ahorros y tu capacidad para mantener tu nivel de vida una vez que te retires. No se trata solo de acumular dinero, sino de asegurarte de que ese dinero mantenga su valor a lo largo del tiempo. Por lo tanto, un enfoque proactivo en la planificación y evaluación de tus ahorros es esencial.

37

Mi opinión, sin adornos

La inflación es el impuesto que nadie vota. En mi opinión, la ignorancia sobre su efecto acumulado es uno de los errores más costosos que comete la gente a partir de los cincuenta años. No es que no se pueda hacer nada una vez que comprendes su impacto; el verdadero problema es que cuanto más tiempo pasa sin entenderlo, más difícil se vuelve compensar ese efecto. La toma de conciencia sobre cómo la inflación afecta tus ahorros es el primer paso hacia una planificación financiera más efectiva. Ignorar este factor puede resultar en pérdidas significativas en el patrimonio a lo largo del tiempo.



El plazo fijo al uno por ciento no es "seguro". Es seguro en términos nominales —no pierde números en la pantalla— pero, en realidad, pierde poder adquisitivo de manera sistemática cuando la inflación supera ese uno por ciento. Esto significa que, en términos reales, es una pérdida de patrimonio. Se produce de forma lenta y silenciosa, sin alarmas que te avisen, pero es una pérdida real que puede impactar tu calidad de vida en el futuro. Por lo tanto, es fundamental cuestionar las recomendaciones tradicionales sobre el ahorro y considerar opciones que ofrezcan una protección real contra la inflación.

Que los bancos hayan promovido el plazo fijo como el refugio seguro de las personas prudentes a lo largo de las décadas es, en el mejor de los casos, una verdad a medias. En el peor de los casos, se convierte en un negocio redondo para ellos: el banco utiliza tu dinero para prestarlo a otros a tasas mucho más altas, mientras tú recibes un uno por ciento y crees que estás bien. No te pido que inviertas en activos de riesgo sin comprenderlos a fondo. Te pido que entiendas que no hacer nada no es una opción neutral; la inercia financiera tiene un coste real, y ese coste se llama inflación.

38

Antes de pasar al error 5, haz esto esta semana

Dos acciones y una reflexión son lo que te propongo realizar esta semana. La primera acción consiste en acceder a ine.es, buscar la calculadora de IPC, y poner mil euros en el año en que comenzaste a ahorrar de manera seria. Observa a qué equivale hoy en términos de poder de compra y anótalo. Esto te dará una idea clara de cómo la inflación ha afectado tus ahorros. La segunda acción es sumar el total de tus ahorros en activos de renta fija: plazos fijos, cuentas de ahorro, planes de pensiones de renta fija garantizada. Luego, aplica una inflación media del dos por ciento durante quince años y calcula cuánto habrán perdido en poder de compra si esos ahorros no crecen más allá de la inflación. Ese número, que representa el coste de la inercia, será tu punto de partida para reflexionar sobre si deseas realizar algún cambio.

La reflexión que te propongo es la siguiente: no te pido que actúes de inmediato, pero sí que seas consciente de que mantener el statu quo también es una decisión. Esa decisión tiene un coste que ahora puedes calcular. Tomarte el tiempo para entender las implicaciones de tus elecciones financieras puede ser crucial para tu futuro. Comprender que la inercia tiene un precio es el primer paso para tomar decisiones más informadas y estratégicas sobre tu patrimonio.

39

Lo que viene después

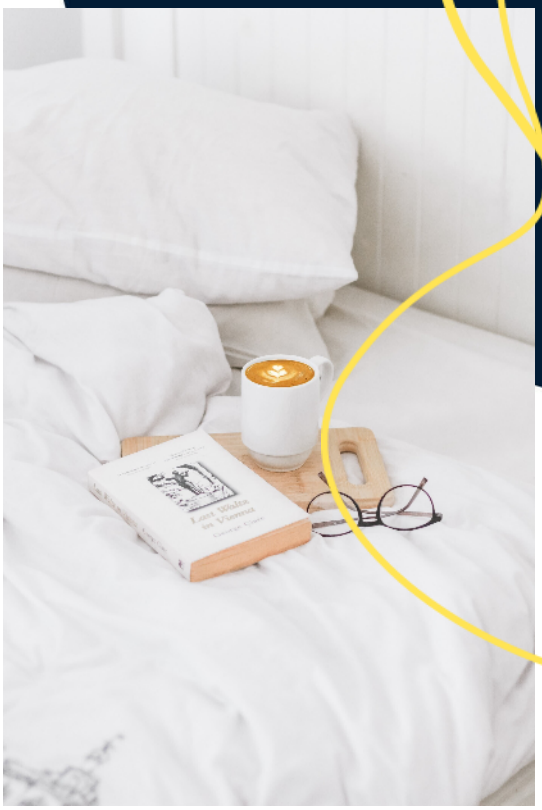
Has entendido la inflación y sabes que el dinero quieto no es dinero seguro. Sin embargo, hay otro error que hace que la inflación se convierta en un problema aún mayor: tener todo el patrimonio concentrado en un solo tipo de activo. Si todo tu patrimonio está en la vivienda habitual, en un plazo fijo o en un único fondo, tu exposición a cualquier problema —como la inflación, una crisis inmobiliaria o la quiebra de una entidad— se multiplica de manera significativa. La diversificación es clave para proteger tus activos y minimizar riesgos, y de eso trata el error cinco.

Error 4 de "Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo". Es vital entender cómo la concentración de activos puede perjudicar tu situación financiera en el futuro. La diversificación en diferentes tipos de activos puede ayudarte a afrontar mejor las adversidades económicas. Si un tipo de activo se ve afectado negativamente, otros pueden equilibrar la balanza y proteger tu patrimonio. Por lo tanto, es esencial revisar cómo está distribuido tu patrimonio y hacer ajustes donde sea necesario.

40

Error 5

Tener todo el patrimonio en un solo sitio es un error común que muchas personas cometen sin darse cuenta. Tomás, el electricista jubilado de Valencia que conocimos en el primer capítulo, enfrenta un problema que a primera vista no parece un problema. Tiene tres pisos en total, lo que podría parecer una buena inversión. Sin embargo, la realidad es que esta concentración de activos en propiedades puede limitar su liquidez y su capacidad para hacer frente a gastos diarios. Es crucial entender que tener patrimonio no siempre significa tener acceso a efectivo cuando más lo necesitas.



Uno de los pisos es la vivienda habitual donde vive con su mujer: un piso de noventa metros en el barrio de Ruzafa, que heredó de sus padres y que hoy tiene un valor de mercado de aproximadamente doscientos ochenta mil euros, sin hipoteca. Completamente pagado, lo que parece una ventaja. El segundo piso, que heredó de su tía que falleció sin hijos, es un piso de sesenta metros en Torrente, en un edificio de los años setenta. Actualmente, lo tiene alquilado por setecientos euros al mes, pero la realidad es que los pagos llegan tarde la mitad de las veces. Este ingreso, aunque presente, no es suficiente para cubrir sus gastos. El tercero es un piso que posee junto a su hermano, pero tras la muerte de su hermano hace dos años, su cuñada reclama la mitad en un proceso legal que podría durar otros dos años. Este piso en Gandia, que era destinado para el verano, no se puede vender ni alquilar hasta que se resuelva el asunto legal.

Tomás cobra mil doscientos veinte euros de pensión al mes. Los seiscientos euros del alquiler de Torrente, cuando llegan, no siempre son puntuales. Además, continúa pagando los gastos de comunidad del piso de Gandia solo. La situación se complica aún más con el abogado, cuyo costo es de cuatrocientos euros al mes. A pesar de que, en términos teóricos, tiene un patrimonio considerable, en la práctica, Tomás se encuentra en una situación financiera complicada y no puede pagar el dentista sin hacer malabares. Esto ilustra perfectamente lo que significa tener el patrimonio mal diversificado y la importancia de la liquidez.

41

La confusión española entre propiedad y riqueza

Hay una idea que ha estado instalada en la cultura financiera española durante décadas, y que ha causado un daño silencioso pero significativo. La idea es esta: ser propietario de una vivienda es lo mismo que tener un plan financiero sólido. Esta creencia ha llevado a muchas personas a pensar que su patrimonio está asegurado solo por tener una propiedad. Sin embargo, esto no es cierto.



No ha sido cierto nunca, pero generaciones enteras lo han creído, respaldadas por décadas de aumentos de precios inmobiliarios que parecían justificar esta idea errónea.

Un inmueble es un activo, y a veces puede ser un buen activo. Sin embargo, tiene características que lo convierten en una mala opción como única reserva financiera. En primer lugar, es ilíquido; no puedes convertirlo en efectivo en menos de cuarenta y ocho horas. Vender una propiedad puede llevar meses, y si necesitas dinero urgentemente, es probable que tengas que hacerlo en malas condiciones. Además, es indivisible; no puedes vender "la mitad del piso" si solo necesitas la mitad del dinero. También conlleva costes ocultos, como los gastos de comunidad, el IBI, el mantenimiento y los seguros. Un piso valorado en doscientos mil euros puede costar entre cuatro mil y seis mil euros al año solo en gastos de propiedad.

Además, está concentrado geográficamente. Si el mercado inmobiliario de tu ciudad cae un treinta por ciento —como ocurrió entre 2008 y 2013 en muchas zonas de España—, tu único activo pierde un tercio de su valor de forma dramática. Sin embargo, a pesar de todos estos riesgos, hay personas que tienen el ochenta por ciento de su patrimonio en la vivienda habitual y el veinte por ciento restante en una cuenta corriente, y se consideran financieramente seguras. No estoy afirmando que la vivienda sea un mal activo; simplemente estoy señalando que ser dueño de tu casa y no tener nada más puede ser una posición más frágil de lo que parece.

42

Los tres errores de concentración más frecuentes

María José tiene sesenta y dos años y lleva treinta trabajando en la administración pública en Toledo. Es una mujer seria y discreta, que ha ahorrado toda su vida con una disciplina que muy pocas personas poseen. Cada mes, religiosamente, cincuenta euros iban a la Caja Rural de su pueblo. Luego aumentó a cien. Posteriormente, cuando sus hijos crecieron, empezó a aportar ciento cincuenta euros mensuales. Durante todos esos años, siempre invirtió en el mismo producto: un plazo fijo en la Caja Rural, renovando su inversión cada doce meses.

Cuando María José se sentó a revisar su situación financiera, descubrió que había acumulado noventa y tres mil euros. Un ahorro notable, sin duda. Sin embargo, el problema radica en que todo ese dinero estaba en renta fija bancaria, en la misma entidad, y a la tasa que esta decidía ofrecerle año tras año. En los últimos cinco años, antes de que los tipos de interés subieran, María José había cobrado entre el cero coma uno y el cero coma tres por ciento, lo que es prácticamente nada. Como vimos en el capítulo anterior, la inflación seguía erosionando ese capital, lo que significa que su poder adquisitivo estaba disminuyendo constantemente.

No había hecho nada incorrecto; simplemente había seguido lo que le habían enseñado. El error no era suyo, sino del sistema que nunca le ofreció alternativas adecuadas. Este caso pone de relieve la importancia de la educación financiera y la necesidad de cuestionar las recomendaciones convencionales. La diversificación y la búsqueda de diferentes opciones de inversión son cruciales, especialmente en un entorno económico cambiante.

Error de concentración uno: tener todo en vivienda. Este es el caso de Tomás, quien tiene su patrimonio en forma de ladrillos, pero carece de liquidez. Cualquier necesidad de efectivo se convierte en un problema, ya que no puede acceder a su patrimonio sin vender propiedades. Error de concentración dos: tener todo en renta fija bancaria, como el caso de María José. Su capital está "seguro" en términos nominales, pero pierde poder adquisitivo de forma sistemática; además, está concentrado en una sola categoría de riesgo. Si el banco tiene problemas, el fondo de garantía cubre solo hasta cien mil euros por titular y entidad, lo que implica un riesgo considerable. Error de concentración tres: tener todo en un plan de pensiones o en un único fondo, como le ocurre a Miguel, el funcionario de Hacienda de Salamanca. Lleva doce años aportando al mismo plan del mismo banco, lo que significa que todo su ahorro financiero está en un único producto, con una única gestora y una única política de inversión. Si esa gestora toma malas decisiones o si la categoría de activos en la que invierte sufre una caída, no hay nada que compense esta pérdida.

43

Qué significa diversificar de verdad a partir de los cincuenta

Diversificar no significa simplemente tener veinte productos distintos. Significa tener exposición a diferentes categorías de riesgo, de manera que un problema en una categoría no afecte a toda tu riqueza al mismo tiempo. Comprender cómo diversificar adecuadamente es esencial para proteger tus activos y asegurar tu futuro financiero. Las categorías de riesgo relevantes para alguien de cincuenta y tantos años son variadas y deben ser consideradas con cuidado.

Liquidez de corto plazo: el fondo de emergencia del capítulo anterior. Es efectivo o cuasi-efectivo disponible en menos de cuarenta y ocho horas. No busca rentabilidad, sino disponibilidad para cubrir gastos inesperados. Este fondo es fundamental para asegurar que tienes recursos accesibles en caso de emergencias, evitando así la dependencia de créditos o préstamos en situaciones críticas.

Renta fija a corto y medio plazo: letras del Tesoro, bonos de Estado de alta calidad crediticia y fondos de renta fija con vencimientos cortos. Estos instrumentos protegen el capital con rentabilidades modestas y son más predecibles que la renta variable. Invertir en estos activos puede proporcionar una estabilidad necesaria para aquellos que se acercan a la jubilación y buscan reducir el riesgo.

Renta variable diversificada globalmente: fondos indexados que replican el comportamiento del mercado global. Estos fondos no requieren gestión activa y tienen comisiones bajas. Históricamente, en horizontes de diez años o más, han compensado bien la inflación. Sin embargo, no son adecuados para el dinero que puedas necesitar en los próximos cinco años, ya que la renta variable puede ser volátil a corto plazo.

Inmuebles con rentabilidad real: si posees propiedades, estas deben generar ingresos de verdad. Un piso que no se puede alquilar, que está en disputa legal, o que genera más gastos que ingresos, no es un activo: es una obligación que puede comprometer tu situación financiera. Es fundamental que cualquier inversión en bienes raíces sirva para generar ingresos y no se convierta en una carga económica.



La proporción entre las diferentes categorías depende de cada situación personal: tu edad, horizonte temporal, necesidades de liquidez y tolerancia a la volatilidad. No existe una fórmula única que se aplique a todos, pero la regla básica es que, cuanto más cerca estés de la jubilación, mayor peso relativo deberían tener las categorías de menor volatilidad en tu cartera. A medida que te alejas de la jubilación, tiene más sentido incluir algo de renta variable para aprovechar su potencial de crecimiento. Por ejemplo, a los cincuenta y cinco años, con diez años por delante, una mezcla razonable podría ser: veinte por ciento en liquidez y renta fija a corto plazo, cuarenta por ciento en renta fija a medio plazo o bonos, y el cuarenta por ciento restante en renta variable indexada global. Quiero enfatizar que esto no es una recomendación personalizada, sino un punto de partida para iniciar la conversación con un asesor independiente.

44

El caso de Jorge

Jorge tiene cincuenta y tres años y es veterinario en Murcia, donde dirige su propia clínica desde hace dieciséis años. A primera vista, su perfil parece sólido: tiene una profesión liberal bien remunerada, un negocio propio y un inmueble en propiedad. Sin embargo, Jorge enfrenta un problema que tardó en reconocer y que puede tener consecuencias significativas para su futuro financiero.

Posee un piso en la costa, en Mazarrón, que su familia adquirió en los años noventa como segunda residencia. Durante años, este piso fue el destino de verano, pero conforme sus hijos crecieron, el uso del inmueble disminuyó. En los últimos tres años, solo ha sido utilizado quince días en agosto y poco más. Este piso, a pesar de ser una propiedad, le genera un coste en comunidad, IBI, seguros y pequeñas reparaciones, que suman aproximadamente cuatro mil euros al año. Esto significa que el inmueble no genera ingresos, sino que se convierte en una carga económica.



Además, Jorge tiene un plan de pensiones del banco con un valor de ciento veinte mil euros, que está sujeto a las comisiones que ya hemos discutido. También tiene su vivienda habitual hipotecada, con ciento cuarenta mil euros pendientes. La clínica, aunque representa un activo valioso, es difícil de liquidar rápidamente y depende de que alguien quiera comprarla o continuarla. En total, sobre el papel, Jorge tiene un patrimonio considerable, pero en términos de liquidez real y diversificación, su situación es bastante deficiente.

La decisión de Jorge fue vender el piso de Mazarrón. Este proceso le tomó ocho meses, pero finalmente logró vender la propiedad. Después de gastos e impuestos de la ganancia patrimonial, obtuvo ciento diez mil euros limpios. Con ese dinero, tomó tres decisiones estratégicas: destinó cuarenta mil euros a letras del Tesoro escalonadas a seis y doce meses, para asegurar liquidez sin riesgo. Otros cuarenta mil euros los invirtió en un fondo indexado global de bajo coste, con un horizonte de diez años mínimo. Finalmente, utilizó treinta mil euros para reducir anticipadamente la hipoteca, disminuyendo así su cuota mensual y acortando el plazo en cuatro años.

¿Rentó más que si se hubiera quedado con el piso? La respuesta depende del período que analices. Pero en términos de tranquilidad financiera, eso no tiene discusión. Jorge comentó: "Ahora tengo el patrimonio en tres lugares distintos que entiendo, que puedo mover y que no me cuestan dinero si no los uso". Esta nueva estructura financiera le proporciona una mayor flexibilidad y tranquilidad, lo que representa un verdadero avance hacia la diversificación real. No es necesario que sea sofisticada o costosa; simplemente debe ser efectiva y comprensible.

45

La falsa diversificación de Miguel



Existen formas de diversificación que pueden ser incluso peores que no diversificar, ya que ofrecen una falsa sensación de seguridad sin realmente proporcionar la protección necesaria. Miguel, el funcionario de Hacienda de Salamanca que hemos mencionado en capítulos anteriores, decidió hace seis años "diversificar" su plan de pensiones, creyendo que esto mejoraría su situación financiera. Originalmente, tenía todo su dinero en el plan de renta fija del banco. Al escuchar que debía diversificar, abrió dos planes más, también en la misma entidad.

Uno de estos nuevos planes es de renta variable española y el otro de renta variable europea. Sin embargo, el problema clave es que los tres planes están gestionados por la misma entidad, con la misma política de gestión activa y las mismas comisiones elevadas. En términos de exposición al riesgo, la renta variable española y la europea tienen una correlación alta: cuando los mercados europeos caen, los españoles también suelen caer. Esto significa que, aunque Miguel tiene tres líneas en su extracto bancario, no tiene tres fuentes de riesgo diferentes, sino que tiene una sola fuente de riesgo —la gestión activa de renta variable europea— repetida tres veces con distintos nombres.

La verdadera diversificación no consiste en tener muchos productos diferentes; se trata de tener productos que respondan de manera diferente ante los mismos eventos económicos. Una combinación adecuada incluiría renta fija de calidad, renta variable global, activos que ofrezcan protección contra la inflación, como inmuebles productivos, y liquidez. Estas categorías deben ser distintas y no deberían caer al mismo tiempo. Esto es lo que los libros de texto llaman correlación baja, y en la práctica significa que, si un año te va mal en renta variable, es probable que te vaya mejor en renta fija, lo que ayuda a mitigar las pérdidas en general.

46

Cómo hacer el inventario de concentración



El ejercicio para evaluar tu situación financiera es sencillo y puede ser más valioso que cualquier teoría. Te invito a que tomes un papel o una hoja en blanco y escribas todo lo que posees. Es importante incluir todo: desde tu vivienda habitual con su valor de mercado aproximado y la hipoteca que queda, hasta otros inmuebles que puedas tener, el saldo de tus cuentas corrientes, plazos fijos, el plan de pensiones y su valor, así como los fondos de inversión, las acciones, los bonos y los seguros de vida con valor de rescate. Cualquier otro activo debe ser considerado también.

Para cada activo, anota dos cosas: su valor aproximado y si es líquido en menos de una semana (sí o no). Esto te permitirá tener una visión clara de la distribución de tu patrimonio y su accesibilidad. Ahora, calcula el porcentaje del total que representa cada categoría. Este análisis te ayudará a identificar si tienes una concentración excesiva en alguna área específica.

Si tu vivienda habitual representa más del sesenta por ciento de tu patrimonio total, es indicativo de que tienes concentración inmobiliaria. Esta situación puede ser riesgosa, ya que te expone a fluctuaciones del mercado inmobiliario y limita tu capacidad de respuesta ante situaciones financieras adversas. Realizar este inventario es un paso esencial para entender mejor tu situación financiera y tomar decisiones informadas sobre cómo diversificar y gestionar tu patrimonio de manera más efectiva.



Si la renta fija bancaria —plazos fijos, cuentas de ahorro— representa más del cuarenta por ciento de tu patrimonio financiero, esto indica una concentración en renta fija de baja rentabilidad. Este tipo de inversión, aunque puede parecer seguro, no ofrece el crecimiento que podrías obtener con otras opciones. Mantener un alto porcentaje de tu patrimonio en productos de bajo rendimiento puede limitar tus oportunidades de generar ingresos adicionales. En el mundo actual, donde la inflación puede erosionar el poder adquisitivo, es fundamental diversificar para asegurar un futuro financiero más sólido. Por lo tanto, es necesario evaluar tus inversiones y considerar si es el momento de realizar cambios.

Si un único producto —un plan de pensiones, un fondo, un depósito— representa más del treinta por ciento de tu patrimonio total, esto sugiere que estás concentrado en un solo producto. Esta falta de diversificación puede hacerte vulnerable a las fluctuaciones del mercado, ya que cualquier cambio negativo en ese producto podría afectar significativamente tu situación financiera. La diversificación es clave para mitigar riesgos, ya que te permite distribuir tus inversiones en diferentes activos, reduciendo así la posibilidad de pérdidas severas. Es recomendable revisar la composición de tu cartera regularmente para asegurarte de que no dependes en exceso de un solo tipo de inversión. Solo así podrás tener una estrategia financiera equilibrada y segura.

Ninguna de esas situaciones es catastrófica por sí sola. Son puntos de partida para una conversación sobre tu salud financiera. Sin embargo, si no haces un inventario claro de tus activos y pasivos, no puedes tener esa conversación contigo mismo de manera efectiva. Este inventario es el primer paso para entender tu situación económica y tomar decisiones informadas. Al identificar tus concentraciones y debilidades, puedes empezar a planificar un camino hacia una mejor gestión de tu riqueza.

47

Mi opinión, sin maquillaje

En España se ha confundido durante décadas "tener una casa en propiedad" con "tener un plan financiero". Este es un error común que puede llevar a la complacencia y a una falsa sensación de seguridad. No es lo mismo poseer un inmueble que tener un plan financiero sólido que incluya una variedad de activos. La propiedad inmobiliaria tiene valor y puede ser parte de una estrategia patrimonial, pero no debe ser el único activo en el que confíes. Cuando la vivienda es el único activo o representa el ochenta por ciento de tu patrimonio, en realidad estás apostando en una sola clase de activo, lo que puede ser arriesgado.



Y el mercado inmobiliario local puede caer. De hecho, ha caído en el pasado. En muchas zonas de España, los precios de las viviendas cayeron un cuarenta por ciento entre 2008 y 2013, y tardaron más de una década en recuperarse. Aquellos que tenían casi todo su patrimonio invertido en bienes raíces y necesitaron vender durante esos años se encontraron con pérdidas enormes. Es por ello que es crucial diversificar tus activos y no poner todos los huevos en la misma cesta, para proteger tu patrimonio en caso de una crisis económica.

Diversificar no es solo para los ricos. Es una estrategia que cualquier persona debería adoptar si desea que un problema en una parte de su vida económica no arrastre consigo todo lo demás. La diversificación es una herramienta poderosa que te permite gestionar el riesgo y asegurar tu futuro financiero. Aunque pueda parecer complicado, la realidad es que no necesitas tener una multitud de productos diferentes. Lo importante es entender que debes tener tus activos repartidos en diferentes inversiones, de modo que si una de ellas fracasa, las otras puedan seguir sosteniéndote.

Me preguntan a menudo: "¿Pero si empiezo a mover el dinero a los cincuenta y cinco años, no es tarde?". La respuesta es no. Tarde sería esperar hasta los setenta, con la pensión como única fuente de ingresos y la vivienda como único activo. A los cincuenta y cinco, tienes un margen de diez años. Diez años en los que cada euro que reequilibres tiene la oportunidad de estabilizarse y crecer, y de estar en un lugar diferente al que estaba antes. Por lo tanto, es fundamental actuar y no dejar que el tiempo pase sin tomar decisiones adecuadas.

No te pido que vendas tu vivienda mañana. Lo que te pido es que sepas lo que tienes, dónde está, y qué porcentaje de tu patrimonio representa. Realizar este inventario honesto es un paso que la mayoría de las personas no ha dado, pero que es fundamental para tener un control real sobre tu situación financiera. Conocer tus activos y su distribución te permitirá tomar decisiones más informadas y estratégicas para tu futuro.

48

Antes de pasar al error 6, haz esto esta semana

Un ejercicio. Solo uno. Pero hazlo. Siéntate con papel y lápiz. Escribe todo tu patrimonio con su valor aproximado. Este ejercicio es fundamental para entender tu situación financiera actual. Calcula qué porcentaje del total representa tu vivienda habitual, cuánto es la renta fija bancaria, qué porcentaje corresponden a productos de inversión y qué porcentaje a otros activos. Esta claridad te ayudará a tener una visión más completa de tu patrimonio.

Si detectas que una categoría supera el sesenta por ciento, lo sabes. Y sabiendo, puedes decidir si quieres hacer algo al respecto. No tienes que actuar de inmediato, pero conocer la realidad de tu situación es el primer paso hacia cualquier mejora. Este tipo de autoconocimiento es esencial para tomar decisiones informadas sobre tu futuro financiero.

49

Lo que viene después

Hay errores que se miden en euros y errores que se miden en familia. El siguiente error también tiene consecuencias económicas muy concretas —hablamos de miles de euros, a veces de decenas de miles—, pero el daño mayor no es financiero, sino relacional. El error seis trata sobre todo lo que no se habla: herencias, testamentos, dependencia, y quién cuida a quién cuando llega el momento. Estas conversaciones son cruciales, pero a menudo son evitadas debido a su incomodidad.

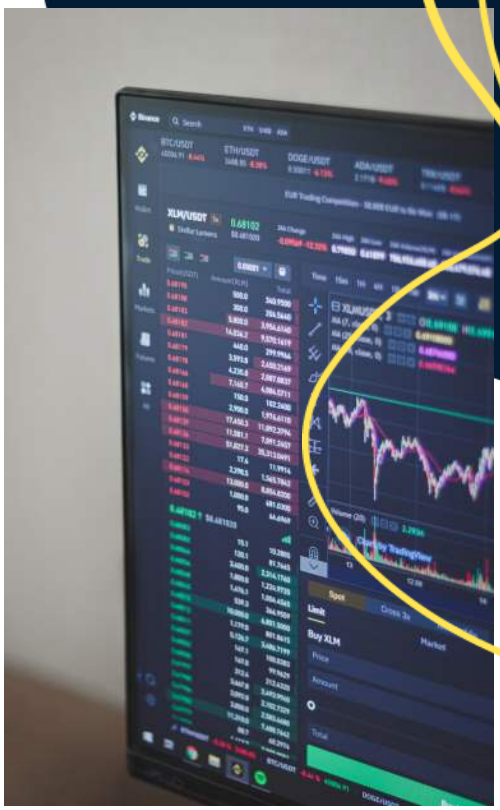
Son conversaciones incómodas. Por eso casi nadie las tiene. Ignorar estos temas puede resultar muy costoso, tanto económicamente como en términos de relaciones familiares. La falta de comunicación puede llevar a malentendidos y conflictos que podrían haberse evitado con un diálogo abierto y honesto. Es fundamental abordar estos temas antes de que se conviertan en crisis, para asegurar que todos estén en la misma página y se sientan cómodos con las decisiones que se tomen.

Error 5 de "Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo".

50

Error 6

No haber hablado con la familia sobre herencia, dependencia y testamento. Este es un error que muchas personas cometen, asumiendo que no es necesario discutir estos temas hasta que sea demasiado tarde. La falta de planificación puede llevar a situaciones difíciles y decisiones que no reflejan la verdadera voluntad del fallecido. Es esencial que estas conversaciones se realicen de manera proactiva, para evitar conflictos y asegurar que las decisiones se tomen con claridad y consenso familiar.



51

Lo que explotó en Navidad

Cristina tiene cincuenta y siete años. Trabaja desde los treinta y uno como autónoma en el sector textil —diseño y confección de pequeñas series para marcas locales— desde un taller pequeño en Valencia que comparte con dos empleadas. Es una mujer que ha construido lo que tiene con sus manos, literalmente. Sin embargo, su historia refleja una situación común que muchas familias enfrentan cuando no se abordan estos temas de manera adecuada.



Su madre tiene ochenta y un años. Vive sola en el piso de siempre, en Castellón, en un cuarto sin ascensor que en los últimos dos años se ha convertido en un problema. La mujer ya no puede bajar las escaleras sin que alguien la acompañe. Su salud se ha deteriorado, sufre de artrosis en las rodillas y tiene problemas de visión. Además, la soledad se vuelve más evidente durante el invierno, lo que plantea una preocupación creciente para Cristina y sus hermanas.

Cristina tiene dos hermanas. Las tres viven a horas de distancia y tienen sus propias responsabilidades laborales y familiares. Durante años, nadie dijo nada acerca de la situación de su madre. La madre estaba "bien", o al menos eso pensaban. El problema parecía lejano y las conversaciones de Navidad terminaban de la misma manera, sin que nadie abordara la realidad de que, en algún momento, alguien tendría que hacerse cargo de cuidar a la madre. Sin embargo, no había acuerdos sobre quién lo haría, cómo ni con qué recursos.

La conversación finalmente explotó en diciembre de hace dos años. La madre había tenido una caída menor —nada grave, pero el miedo ya no era abstracto— y las tres hijas llegaron a la cena de Navidad con la tensión acumulada de meses. Lo que comenzó como una conversación sobre si había que contratar a alguien para ayudar a la madre terminó en un conflicto, con la hermana mediana llorando, Cristina diciendo cosas de las que luego se arrepintió, y la pequeña marchándose antes de que sirvieran el postre. Esta situación ilustra lo que ocurre cuando las conversaciones difíciles se evitan hasta que no se pueden ignorar más.

Tres meses después, con la relación entre las tres en su punto más bajo, tuvieron que recurrir a un mediador familiar para resolver sus diferencias. Tardaron casi un año en llegar a un acuerdo sobre los cuidados de su madre y su financiación. ¿Cuál fue el coste de no haber hablado antes? El económico era manejable, pero el coste real fue otro: la ruptura de la relación entre las hermanas, que podría haberse evitado con una comunicación abierta y honesta.

52

El miedo supersticioso que cuesta dinero real

A ver, hay que nombrar esto directamente porque si no, la conversación no llega a ningún lado. Muchas personas evitan hacer testamento porque, en algún nivel que no reconocerían en voz alta, creen que hacerlo adelanta la muerte. La idea de nombrar al heredero se asocia a la noción de que abrir esa conversación con la familia atraerá lo que nadie quiere que llegue. Esta es una superstición que puede tener un coste económico muy concreto y medible.

Cada año, en España, miles de herencias se tramitan sin testamento. Este proceso se llama sucesión intestada. En tal caso, el Estado establece un orden de herederos por ley: cónyuge, hijos, padres, hermanos, y así sucesivamente. Sin un testamento, ese orden se aplica automáticamente, independientemente de cuál era la verdadera voluntad del fallecido. Esto puede dar lugar a conflictos familiares y complicaciones legales que podrían haberse evitado con una planificación adecuada.

¿Qué pasa cuando ese orden legal no coincide con lo que la persona quería? Las familias suelen pelear. Los abogados se ven involucrados, y los procesos se alargan. Además, el notario, el registrador, el abogado, y a veces el juez, se llevan una parte del patrimonio que podría haber ido a quienes el fallecido deseaba. Un testamento notarial cuesta en España entre cincuenta y cien euros. Sin embargo, un proceso de herencia sin testamento puede costar entre tres mil y quince mil euros, dependiendo de la complejidad, y puede tardar desde seis meses hasta varios años en resolverse.

Esa diferencia —entre cien euros de prevención y diez mil de gestión del caos— es el precio de la superstición. Este costo puede ser decisivo, y es una realidad que muchas personas no consideran hasta que es demasiado tarde. La planificación adecuada puede evitar estos gastos innecesarios y garantizar que tus deseos se cumplan tras tu fallecimiento.

53

Amparo y sus cuatro hermanos

Amparo, la maestra de Murcia que aparece desde el primer capítulo, vivió esta situación en primera persona hace ocho años. Su madre falleció a los setenta y nueve años. Era una mujer que había trabajado toda su vida, ahorrando lo que podía, y que contaba con una casa en propiedad en el barrio donde había vivido siempre, además de algo de dinero en el banco. Un patrimonio modesto pero digno, construido a lo largo de varias décadas.

Sin embargo, no había testamento. "Nunca llegamos a hacerlo", me dijo Amparo. "Siempre había otras cosas. Y además mi madre decía que para qué, si ya éramos cuatro y nos queríamos." A pesar de que los cuatro hermanos —Amparo, dos hermanas y un hermano— eran adultos y mantenían buenas relaciones, la falta de un testamento complicó el proceso de distribución de la herencia.

No hubo intención de perjudicarse unos a otros, pero sin un testamento, el proceso fue exactamente lo que la ley dictaba: cuatro herederos iguales ante un notario, lo que llevó a un proceso de partición de herencia que requirió tres meses de gestiones, varias reuniones, y desacuerdos sobre el valor de la vivienda. Finalmente, enfrentaron una factura total de cuatro mil doscientos euros que incluyó gastos de notaría, registro de la propiedad y gestoría. Este monto podría haberse reducido significativamente si su madre hubiera hecho el testamento.

Sin embargo, lo que más recuerda Amparo no es el dinero. Es lo que dijo su hermano en una de las reuniones, en un momento de tensión por el precio de tasación del piso: "Lo que me molesta no es el dinero. Es no saber qué quería realmente mamá." Esta frase refleja la pérdida de claridad sobre la voluntad de su madre, que es lo que realmente se pierde al no tener un testamento. No solo se trata de la eficiencia económica, sino también de la claridad y el respeto hacia los deseos de quien ya no puede expresarlos.

54

Cómo funciona la herencia en España sin testamento

Vale la pena entender los mecanismos básicos de la herencia en España, porque el desconocimiento en este punto puede llevar a errores costosos. Cuando alguien fallece sin testamento, la herencia se rige por el Código Civil. El orden de herederos es claro y sigue una jerarquía establecida por la ley.

Primero, los descendientes: hijos y nietos, quienes heredan a partes iguales entre los hijos. Si un hijo ha fallecido antes, sus hijos (los nietos del fallecido) heredan la parte que le correspondería a su progenitor. Esto asegura que la herencia se distribuya de manera justa entre los descendientes.



Segundo, si no hay descendientes, se consideran los ascendientes: padres y abuelos. Tercero, si no hay descendientes ni ascendientes, el cónyuge sobreviviente tiene derecho a heredar. Cuarto, se consideran los hermanos y sus hijos, y por último, otros parientes hasta el cuarto grado. Si no hay nadie, la herencia revertirá al Estado.

Es importante destacar que el cónyuge no es automáticamente el heredero universal en el sistema español cuando hay hijos. Esto sorprende a muchas personas: en España, cuando hay hijos y el cónyuge sobrevive, los hijos son los herederos y el cónyuge tiene derechos limitados sobre parte del patrimonio, no sobre todo. Este detalle es crucial para la planificación patrimonial.

La legítima —que en España es el mínimo que la ley reserva a determinados herederos— supone dos tercios del patrimonio. Solo un tercio —el llamado tercio de libre disposición— puede dejarse a quien el fallecido desee, dentro o fuera de la familia. Esto significa que si deseas que tu cónyuge quede en una posición sólida, o que un hijo reciba más que otro por razones específicas, o que parte del patrimonio vaya a alguien que no es familiar directo, necesitas un testamento. Sin él, la ley decide por ti, y la ley no conoce tu familia.

55

Testamento, usufructo y legado: los tres conceptos que tienes que entender

No hace falta ser abogado. Pero sí hay tres palabras que tienes que entender antes de hablar con un notario, para que la conversación sirva de algo. Primero, el **testamento**. Este es el documento legal en el que expresas cómo deseas que se distribuya tu patrimonio cuando mueras. En España, el más común es el testamento notarial abierto: vas al notario, le explicas tus deseos, él lo redacta y lo convierte en escritura pública. Este documento queda guardado en el Registro General de Actos de Última Voluntad, y tras tu fallecimiento, tu familia puede consultarlo.



El testamento puede cambiarse cuantas veces desees mientras estés vivo. El último que se realiza es el que tiene validez. No es un documento irreversible; es un documento vivo que puedes actualizar si cambian tus circunstancias. La segunda palabra clave es **usufructo**, que se refiere al derecho a usar y disfrutar de un bien sin ser el propietario. Un ejemplo típico sería dejar a los hijos la vivienda habitual en propiedad, pero con usufructo vitalicio para el cónyuge. Esto permite que el cónyuge continúe viviendo en la casa hasta su fallecimiento, aunque los propietarios sean los hijos.

Finalmente, la tercera palabra es **legado**, que se refiere a un bien o cantidad específica que el testador deja a una persona determinada, fuera del caudal hereditario general. Por ejemplo: "a mi sobrino Pedro le dejo el reloj de mi padre". O: "a mi vecina Carmen, que me cuidó cuando estuve enfermo, le dejo cinco mil euros". Los legados se pagan antes de repartir el resto de la herencia entre los herederos. Con estos tres conceptos —testamento, usufructo, legado— ya tienes el vocabulario suficiente para tener una conversación productiva con un notario.

56

El coste real de la dependencia



Hay un número que muy poca gente ha calculado y que, cuando se ve escrito, deja sin palabras. El coste de una residencia de mayores en España oscila, según el tipo de centro y la comunidad autónoma, entre veintidós mil y cuarenta y ocho mil euros al año. Esta cifra representa una media de treinta y dos mil euros anuales para una plaza de media-alta calidad, lo que puede ser un gasto significativo para cualquier familia.

La prestación máxima que reconoce el sistema público de atención a la dependencia para el grado más alto —Grado III— es, en la práctica, de entre seiscientos y novecientos euros al mes en la mayoría de comunidades. Esto equivale a entre siete mil y diez mil ochocientos euros al año, lo que deja una diferencia considerable entre lo que paga el sistema y lo que realmente cuesta la plaza: entre catorce mil y treinta y ocho mil euros anuales. Esta carga financiera generalmente recae en la familia, lo que puede ser una presión económica significativa.

¿Eres consciente de a quién le caería esa carga si mañana tú necesitaras un nivel de cuidados que no puedes costear solo con la pensión? No se trata de alarmarte, sino de plantearte que esta es una realidad que debe ser discutida y acordada antes de que llegue la situación. La planificación anticipada es esencial para evitar decisiones improvisadas que pueden llevar a conflictos familiares y financieros. La comunicación abierta con los seres queridos sobre estos temas puede ser un paso crucial para asegurar una atención adecuada en el futuro.

57

Fernando y la decisión que tomó a los cincuenta y ocho



Fernando tiene sesenta y seis años y vive en Santander. Fue director de ventas en una empresa de maquinaria industrial durante veinte años, y luego se independizó como consultor. Es un hombre que ha manejado información compleja toda su vida, y sin embargo, tardó hasta los cincuenta y ocho años en firmar su testamento. Esta decisión, aunque tardía, fue crucial para su tranquilidad y la de su familia.

El detonante de esta decisión no fue la muerte de nadie cercano, sino una operación de vesícula: algo rutinario, sin complicaciones, que salió bien. Sin embargo, en los tres días previos a la operación, cuando el médico explicó los riesgos habituales con la frialdad profesional habitual, Fernando se dio cuenta de que si algo salía mal, su mujer no sabía dónde estaban los documentos importantes. Su hija mayor tampoco tenía idea, y su hermano, a quien habría querido dejar algo, no constaba en ningún papel. Este momento de reflexión le llevó a actuar rápidamente.

A las tres semanas de la operación, Fernando fue al notario y tardó dos horas en redactar su testamento. El coste: ochenta y siete euros. "Salí de ahí sintiendo que había hecho algo inteligente por primera vez en mucho tiempo", me dijo. "No algo triste. Algo inteligente." Esta experiencia muestra que tomar decisiones proactivas respecto a la planificación patrimonial puede ser liberador.

Le pregunté si fue difícil la conversación con su mujer sobre el reparto de bienes. "Lo más difícil fue empezarla," confesó. "Una vez que comienzas, es solo una conversación sobre lo que quieres. No es diferente de decidir dónde pasar las vacaciones, pero con consecuencias más serias." Esta analogía resalta cómo las discusiones sobre el patrimonio pueden ser tan cotidianas como cualquier otra conversación familiar si se manejan adecuadamente.

Fernando hizo algo que pocas personas hacen: escribió un documento no legal, a mano, explicando dónde estaba cada cosa. Este documento incluía detalles sobre el testamento, las pólizas de seguros, los planes de pensiones, las claves del banco online, y el número del asesor que conoce su cartera. Lo dejó en un sobre en un cajón que su mujer conoce. "Si me pasa algo mañana, ella tiene todo en un papel. No perfectamente, pero suficiente para empezar." Este gesto de organización es invaluable y puede ahorrar mucho tiempo y estrés a la familia en un momento difícil.

58

La conversación que nadie quiere tener

El problema con las conversaciones sobre herencia, dependencia y cuidados no es que sean difíciles de tener. Es que nadie empieza. La falta de inicio en estas charlas cruciales puede llevar a situaciones complicadas y malentendidos en el futuro. Este tipo de diálogos son necesarios, pero a menudo se evitan debido a la incomodidad que pueden generar. La realidad es que abordar estos temas a tiempo puede ser beneficioso para todos los involucrados, permitiendo una planificación adecuada y evitando decisiones apresuradas.



Y nadie empieza porque parece que empezar es admitir algo. Que hay una fecha de caducidad. Que los padres envejecen. Que uno mismo envejece. Este reconocimiento puede resultar aterrador, ya que implica confrontar la realidad de la vida y la muerte. Sin embargo, este tipo de aceptación es esencial para vivir de manera más plena y consciente. Al enfrentar este tema de forma abierta, se puede desactivar el miedo y crear un espacio para la comunicación sincera.

Pero la conversación, cuando por fin se tiene, casi siempre sorprende por lo poco dramática que es. La gente sabe lo que quiere. Los padres suelen tener ideas claras sobre cómo quieren ser cuidados. Los hijos suelen tener capacidad de coordinarse si alguien facilita la conversación antes de que llegue la urgencia. Este entendimiento mutuo puede transformar una situación potencialmente tensa en una oportunidad para fortalecer las relaciones familiares. Hablar sobre preferencias y deseos puede ayudar a todos a sentirse más seguros y menos ansiosos sobre el futuro.

Lo que destruye a las familias no es la conversación incómoda. Es la ausencia de conversación, que termina convirtiéndose en decisiones tomadas en el peor momento, sin información, bajo presión, con el duelo encima. La falta de diálogo puede generar resentimientos y conflictos que solo complican más las cosas. Cuando las decisiones se toman apresuradamente y sin consenso, las consecuencias pueden ser desastrosas. Por lo tanto, fomentar una comunicación abierta y constante es esencial para evitar estos problemas en el futuro.

La pregunta no es si esta conversación va a pasar. Siempre pasa. La pregunta es si va a pasar antes o después de que los hechos la fuercen. Reconocer que estas discusiones son inevitables puede motivar a las familias a abordarlas proactivamente. Al hacerlo, se puede crear un ambiente donde todos se sientan cómodos compartiendo sus pensamientos y deseos. Esto no solo facilita la toma de decisiones informadas, sino que también fortalece los lazos familiares.

59

Tomás y el piso que no era solo suyo

De Tomás, el electricista jubilado de Valencia, ya sabíamos que tenía tres pisos y problemas de liquidez. Lo que no habíamos contado es lo que descubrió cuando murió su hermano. La muerte de un ser querido puede desencadenar una serie de complicaciones inesperadas, especialmente cuando hay bienes compartidos en juego. En este caso, la falta de planificación en torno a la herencia llevó a una situación complicada que afectó a toda la familia. Las dinámicas familiares pueden volverse tensas cuando no hay claridad sobre los deseos de la persona fallecida.



Tomás y su hermano eran copropietarios al cincuenta por ciento del piso de Gandia. Cuando el hermano murió —sin testamento—, su parte pasó a sus herederos por ley: la viuda y los dos hijos. Sin testamento, el proceso de intestada estableció que la mitad de ese piso pertenecía ahora a tres personas que no habían acordado nada entre ellas sobre qué hacer con él. Esta situación ilustra la importancia de tener un testamento claro y actualizado. La falta de un plan claro puede llevar a conflictos innecesarios y a una prolongada incertidumbre.

La viuda quería vender. Tomás no, porque el mercado en ese momento no le parecía el adecuado. Los hijos del hermano no tenían opinión clara. Y entre tanto, el piso seguía generando gastos de comunidad y de IBI que Tomás seguía pagando solo, porque nadie más quería hacer el esfuerzo. Esta falta de consenso solo aumentó la carga financiera sobre Tomás, quien se encontró en una situación precaria. Sin una coordinación adecuada, los gastos continuaron acumulándose, generando más estrés y frustración.

El abogado que lleva el caso le explicó a Tomás que, como copropietario en desacuerdo, podría acudir a la acción de división de la cosa común. En cristiano: pedir al juez que obligue a vender o a comprar la parte de quien no quiere seguir en el indiviso. Un proceso que cuesta tiempo, dinero y salud. Esta opción legal puede parecer una salida, pero también puede ser desgastante emocional y financieramente. A menudo, estas acciones pueden llevar a una ruptura irreversible en las relaciones familiares si no se manejan con cuidado y consideración.

Todo esto habría sido diferente si su hermano hubiera hecho testamento. Habría podido dejar su parte del piso directamente a sus hijos, o haberla vendido antes a Tomás a precio pactado, o haber establecido cualquier otra solución que conocía de antemano. La existencia de un testamento claro no solo facilita la gestión de la herencia, sino que también asegura que los deseos del fallecido se respeten. La comunicación y la planificación son claves para evitar que surjan problemas después de la muerte de un ser querido.

Sin testamento, su voluntad fue sustituida por la del Código Civil. Y el Código Civil no sabía lo que él quería. Esta falta de claridad sobre los deseos del fallecido subraya la importancia de tener un testamento que refleje fielmente las intenciones de la persona. Al no tener un plan, la familia se ve obligada a seguir un proceso legal que puede no alinearse con lo que el fallecido habría querido. La planificación patrimonial es fundamental para asegurar que los deseos de cada individuo se respeten y se lleven a cabo.

60

Mi opinión, sin disculpas

Dejar el testamento sin hacer "porque da mal fario" es una de las decisiones más costosas y fácilmente evitables que existen en la vida financiera española. Esta creencia errónea puede llevar a consecuencias devastadoras para los seres queridos. La falta de un testamento no solo complica la distribución de bienes, sino que también puede generar conflictos familiares que podrían haberse evitado. Es fundamental desmitificar esta superstición y comprender la importancia de la planificación adecuada.

No lo digo con superioridad. Lo digo porque lo veo repetido, capítulo a capítulo, en las historias de personas razonables e inteligentes que en este punto concreto permiten que una superstición tome la decisión por ellas. Este fenómeno es común y se observa en muchas familias. La tradición de evitar hablar sobre la muerte o la herencia puede llevar a decisiones que, en retrospectiva, parecen irracionales. La educación y el diálogo son esenciales para superar estas barreras culturales.

Un testamento no invita a la muerte. Un testamento es un acto de amor hacia las personas que te importan. Es decirles: "Si yo no puedo hablar, esto es lo que quería. No os dejo solos con la duda." Este acto de responsabilidad no solo proporciona claridad a los herederos, sino que también alivia la carga emocional en un momento difícil. Al hacer un testamento, se demuestra consideración hacia la familia y se les brinda la seguridad de que sus deseos serán respetados.

Y la conversación sobre dependencia —quién cuida a quién, cómo se financia, dónde se vive— es una conversación que la mayoría de familias tiene en el momento de máximo estrés, cuando hay menos calma para pensar y más urgencia para decidir. Este tipo de conversaciones son mejor abordarlas con antelación, cuando todos están en un estado mental más tranquilo. Al hacerlo, se minimizan las tensiones y se promueve la colaboración. Fomentar un ambiente de diálogo abierto puede facilitar la toma de decisiones que beneficien a todos.

No es una conversación de película de terror. Es una conversación de adultos que se respetan. Al abordar estos temas con madurez y respeto, las familias pueden enfrentar el futuro con mayor confianza. La comunicación abierta sobre la dependencia y el cuidado es fundamental para asegurar que todos estén alineados y que los deseos de cada uno se consideren. La planificación anticipada puede ser un regalo tanto para uno mismo como para los seres queridos.

61

Antes de pasar al error 7, haz esto esta semana



Tres preguntas. Escribe las respuestas. Estas preguntas están diseñadas para fomentar la reflexión y la acción. Tomarse un momento para pensar en estos temas puede ser un primer paso significativo hacia una mejor planificación. Cada respuesta te acercará a una mayor claridad sobre tu situación actual y tus deseos futuros.

Pregunta uno. ¿Tienes testamento? Si la respuesta es "no" o "no lo sé", llama mañana a un notario y pregunta cuánto cuesta y qué necesitas llevar. Solo la llamada. No tienes que firmar nada todavía. Este simple paso puede marcar la diferencia en tu planificación patrimonial. Informarte sobre el proceso y los costos te permitirá tomar decisiones más informadas en el futuro.

Pregunta dos. Si mañana te incapacitaran, ¿quién decidiría sobre tu patrimonio y sobre tu cuidado? ¿Esa persona lo sabe? ¿Tiene acceso a los documentos necesarios? Identificar a la persona adecuada para tomar decisiones en tu nombre es crucial. Asegurarte de que esta persona esté informada y preparada puede evitar conflictos y confusiones en el futuro. La planificación anticipada es clave para asegurar que tus deseos sean respetados.

Pregunta tres. ¿Sabe tu familia dónde están tu testamento, tus seguros, tus contratos bancarios y tus claves importantes? Si la respuesta es no, dedica esta semana a escribir una lista —en papel, en un sobre, en el cajón que alguien conoce— con esa información básica. Proporcionar a tus seres queridos acceso a información importante puede ser invaluable en momentos de necesidad. La claridad en estos aspectos puede facilitar la gestión de tu patrimonio y reducir el estrés en situaciones difíciles.

No tienes que resolver todo esta semana. Pero sí puedes dar el primer paso. Cada pequeño paso cuenta en el camino hacia una planificación efectiva. Comenzar a abordar estos temas, por más pequeños que sean, puede traer una gran paz mental y preparar el camino para decisiones más complejas en el futuro.

62

Lo que viene después

Hemos llegado al último error. Y es quizás el más práctico de todos. Reconocer y aprender sobre este error puede ser crucial para tu seguridad financiera en la jubilación. Es importante no solo saber sobre los errores, sino también estar preparado para evitarlos y hacer planes adecuados para el futuro.



¿Qué pasa si la pensión llega tarde? ¿O más baja de lo que esperabas? ¿O si la edad de jubilación sube cuando ya tienes sesenta y dos? Estos escenarios son más comunes de lo que se piensa y pueden ser devastadores si no se está preparado. La incertidumbre sobre las pensiones puede causar ansiedad, y es vital tener un plan que contemple estas posibilidades. La planificación anticipada es fundamental para garantizar tu bienestar financiero.

El error siete es no tener un plan B. No porque el plan A vaya a fallar necesariamente. Sino porque los que tienen un plan B duermen diferente a los que no. Y dormir tranquilo, a partir de los cincuenta, no es un lujo. Es una prioridad. La tranquilidad que brinda un plan alternativo es invaluable. Tener un respaldo financiero te permite enfrentar el futuro con confianza y seguridad, sabiendo que tienes opciones si las cosas no salen como esperabas.

Error 6 de "Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo". Este error es un recordatorio de la importancia de la planificación y la preparación en la etapa de pre-jubilación. A medida que te acerques a la jubilación, es esencial que revises y ajustes tus planes financieros para asegurarte de que estás protegido contra imprevistos.

63

Error 7

No tener un plan B si la pensión llega tarde, baja o incompleta. Esto puede llevar a situaciones financieras difíciles que podrían haberse evitado con una planificación adecuada. Es fundamental reconocer que el entorno económico y las políticas pueden cambiar, afectando tus expectativas de ingresos. Así, un plan B se convierte en una herramienta crucial para asegurar la estabilidad financiera a largo plazo.

64

El plan que nadie quería necesitar

Gonzalo cumplió sesenta y dos años el pasado marzo. Lo festejó discretamente: una cena en casa, su mujer, sus dos hijos con las familias. Nada grande. No era para tanto, decía. Sin embargo, esa semana, por primera vez en meses, Gonzalo durmió bien las cinco noches seguidas. Este cambio en su bienestar refleja la importancia de la seguridad financiera y emocional en la jubilación. La paz mental que proporciona un buen plan puede ser transformadora y mejorar la calidad de vida.

Lo conocemos desde el primer capítulo: el fontanero autónomo de Bilbao que cotizó por la base mínima durante más de veinte años y descubrió con cincuenta y cinco que su pensión estimada era de seiscientos noventa euros. Desde entonces, ha subido las bases de cotización todo lo que ha podido, ha cambiado el plan de pensiones del banco por uno de menor coste, y ha construido un pequeño fondo de emergencia. Esta historia subraya la importancia de ser proactivo en la planificación financiera y de estar siempre alerta a las opciones disponibles para mejorar la situación. La preparación es clave para evitar sorpresas desagradables en el futuro.

Pero seis meses antes de cumplir los sesenta y dos, hizo algo más. Llamó a una empresa constructora con la que había trabajado durante años y les planteó algo: podía ayudarles con la supervisión de instalaciones en obras nuevas, dos días a la semana, sin compromiso de exclusividad. Esta decisión muestra cómo la adaptabilidad y la proactividad pueden abrir nuevas oportunidades. Al buscar formas de aumentar sus ingresos, Gonzalo se está asegurando un mayor margen de maniobra financiero.

La empresa aceptó. Seiscientos euros al mes. Trabajo que Gonzalo entiende en sus huesos. Dos días. Sin madrugar. Este trabajo adicional le brinda no solo un ingreso extra, sino también un sentido de propósito y conexión con su profesión. La satisfacción laboral puede contribuir significativamente a la calidad de vida, especialmente en la jubilación.

¿Por qué lo hizo? No porque necesitara el dinero urgentemente. Lo hizo porque calculó que su pensión, cuando llegara a los sesenta y cinco con el coeficiente ya mejorado, iba a rondar los novecientos cincuenta euros. Y novecientos cincuenta euros en Bilbao, con los precios actuales, son lo justo. No le da miedo no llegar al mes. Le da miedo que llegue una factura inesperada y no tener margen. Esta planificación consciente demuestra que Gonzalo está tomando medidas activas para asegurarse de que su futuro financiero sea más seguro y predecible. Tener un colchón financiero puede hacer una gran diferencia en la calidad de vida.



Los seiscientos euros del trabajo de asesor son el margen. "No tengo que usarlos", me dijo Gonzalo. "Pero saber que están es diferente." Este sentido de seguridad que proporciona un plan B es invaluable. La tranquilidad mental que proviene de tener un respaldo financiero permite a las personas vivir con menos estrés y más confianza en su futuro.

65

Por qué el sistema puede darte menos de lo que esperas

Antes de hablar de ingresos complementarios, hay que ser honesto sobre algo que pocas veces se dice en voz alta. El sistema de pensiones español enfrenta presiones estructurales que llevan décadas siendo analizadas, debatidas y parchadas, pero cuya solución definitiva sigue pendiente. Esta situación ha generado preocupación entre los futuros jubilados y es importante tener en cuenta estos factores al planificar. La comprensión de la estructura del sistema es fundamental para una planificación financiera efectiva.

¿Cuáles son esas presiones? La principal: la demografía. España tiene una de las tasas de natalidad más bajas de Europa y una de las esperanzas de vida más altas. Esto significa que cada vez hay menos trabajadores activos cotizando por cada pensionista. En 1980 había más de cuatro trabajadores por cada pensionista. Hoy hay menos de dos y medio. En 2040, si no cambia nada, habrá menos de dos. Esta tendencia demográfica plantea serios desafíos para la sostenibilidad del sistema de pensiones. La carga sobre los trabajadores activos aumentará, lo que podría resultar en pensiones más bajas para las futuras generaciones.





El sistema de pensiones español funciona por reparto: los trabajadores actuales pagan las pensiones de los jubilados actuales. No es un sistema de ahorro individual donde lo que cotizas va a una cuenta propia: lo que cotizas hoy paga a los pensionistas de hoy. Y cuando tú te jubiles, lo pagarán los trabajadores de entonces. Esta estructura interdependiente significa que cualquier cambio en la proporción de trabajadores a pensionistas puede tener un impacto significativo en la estabilidad del sistema. La comprensión de estas dinámicas es esencial para una planificación financiera sólida.

Cuando hay muchos trabajadores y pocos pensionistas, el sistema es sostenible. Cuando la proporción cambia, hay tensión. Esta tensión puede manifestarse de diversas maneras, como la necesidad de aumentar la edad de jubilación o ajustar las tasas de cotización. La planificación financiera debe tener en cuenta estas posibles variaciones y estar preparada para adaptarse a un entorno cambiante. La flexibilidad es clave para enfrentar la incertidumbre en la jubilación.

¿Significa esto que el sistema va a quebrar? No necesariamente. Los sistemas de pensiones tienen palancas de ajuste: la edad de jubilación puede subir, los períodos de cotización requeridos pueden aumentar, las tasas de sustitución —el porcentaje de tu último salario que representa la pensión— pueden ajustarse. Ya han ocurrido varios de esos ajustes en los últimos quince años, y pueden seguir ocurriendo. La capacidad del sistema para adaptarse es un aspecto positivo; sin embargo, los futuros jubilados deben ser conscientes de estos riesgos y planificar en consecuencia. La educación financiera es esencial para navegar por este panorama en evolución.

Pero lo que sí significa es que planificar la jubilación asumiendo que la pensión pública cubrirá el cien por cien de tus necesidades es una apuesta arriesgada. No porque el sistema vaya a desaparecer, sino porque puede darte algo diferente de lo que hoy estima el simulador. Las expectativas realistas son fundamentales para una planificación efectiva. Al entender las posibles variaciones en las pensiones, puedes tomar decisiones más informadas sobre cómo complementar tus ingresos en la jubilación.

Un plan B no es pesimismo. Es prudencia. La preparación y la anticipación son esenciales para garantizar un futuro financiero estable. Adoptar un enfoque proactivo hacia la planificación de la jubilación puede hacer la diferencia entre una jubilación cómoda y una llena de estrés financiero. La prudencia es clave para asegurar que se tomen decisiones informadas que beneficien a largo plazo.

66

Qué es un plan B y qué no lo es



Mira, hay que ser claro porque en internet —y en ciertas reuniones de ventas— el "plan B de ingresos para la jubilación" se ha convertido en el gancho de muchos productos que no son lo que prometen. Esta confusión puede llevar a decisiones erróneas que no benefician a los futuros jubilados. Por lo tanto, es importante saber distinguir entre lo que realmente puede ser un plan B efectivo y las soluciones que no cumplen con su propósito.

No son un plan B creíble para un pre-jubilado de sesenta años: Los esquemas de marketing multinivel que te prometen "ingresos pasivos" sin explicar bien el modelo de negocio. Estos esquemas a menudo son poco claros y pueden no proporcionar la estabilidad financiera que se espera. La falta de transparencia en estos modelos de negocio puede llevar a pérdidas significativas y frustración.

Las criptomonedas como alternativa seria a la pensión. Pueden ser parte marginal de una cartera especulativa para quien entienda lo que hace. No son un plan de jubilación. La naturaleza volátil de las criptomonedas las convierte en una opción arriesgada para aquellos que buscan estabilidad en su jubilación. Es crucial abordar estas inversiones con precaución y conciencia de los riesgos involucrados.

Los seguros de vida con inversión que mezclan cobertura y ahorro de manera opaca y cara. Estos productos pueden ser complicados y costosos, y a menudo no ofrecen el retorno esperado. Es fundamental entender completamente cualquier producto financiero antes de comprometerse, para evitar sorpresas desagradables.



Las franquicias que "se manejan solas" y que requieren un desembolso inicial de decenas de miles de euros sin garantía de ingresos. Este tipo de inversión puede ser tentador, pero también conlleva un alto riesgo. La falta de garantías puede ser desalentadora, especialmente para aquellos que buscan seguridad en su jubilación.

¿Qué sí puede ser un plan B real y accesible para alguien de más de cincuenta y cinco? Veámoslo con calma. Es importante considerar opciones prácticas y viables que ofrezcan un ingreso complementario durante la jubilación. La identificación de oportunidades que se alineen con tus habilidades y circunstancias puede ser clave para construir un futuro financiero seguro.

67

El alquiler de habitación: más sencillo de lo que parece

Consuelo tiene setenta años y vive en Burgos. Profesora de primaria jubilada desde los sesenta y cuatro. Cobra mil ciento ochenta euros de pensión. Vive en un piso de cuatro habitaciones donde criaron a dos hijos que llevan veinte años fuera de casa. La situación de Consuelo ilustra cómo las circunstancias del hogar pueden ser aprovechadas para generar ingresos adicionales en la jubilación. La creatividad en la planificación financiera puede abrir nuevas oportunidades para la estabilidad económica.



Hace dos años, las habitaciones de sus hijos eran un cuarto trastero y un cuarto vacío con los muebles de siempre. A los sesenta y ocho, Consuelo decidió hacer algo con ellas. Limpió, pintó, compró una cama nueva y una mesita. Puso el anuncio en Idealista. En tres semanas tenía dos inquilinos: un estudiante de Erasmus de la universidad y una enfermera que empezaba en el hospital. Ambos querían habitación con baño compartido, cocina compartida y algo de tranquilidad. Esta decisión no solo generó ingresos, sino que también permitió a Consuelo utilizar espacio que de otro modo habría permanecido vacío. La renta adicional puede mejorar significativamente su calidad de vida.

Ochocientos euros en total. Consuelo no esperaba ese dinero. Lo llama "la columna de lo que sobra". No lo necesita para los gastos básicos. Lo usa para el fisioterapeuta, para ver a sus hijos cuando viajan, para el dentista sin angustia. La posibilidad de manejar gastos no esenciales sin estrés es un gran alivio. Esta flexibilidad financiera puede contribuir en gran medida a su bienestar general durante la jubilación.

¿Hay que considerar algo antes de alquilar habitaciones en la vivienda propia? Sí, varias cosas. Es esencial informarse sobre las implicaciones legales y fiscales de alquilar espacio en tu hogar. Comprender los requisitos y los derechos tanto del arrendador como del inquilino puede ayudar a evitar problemas en el futuro.

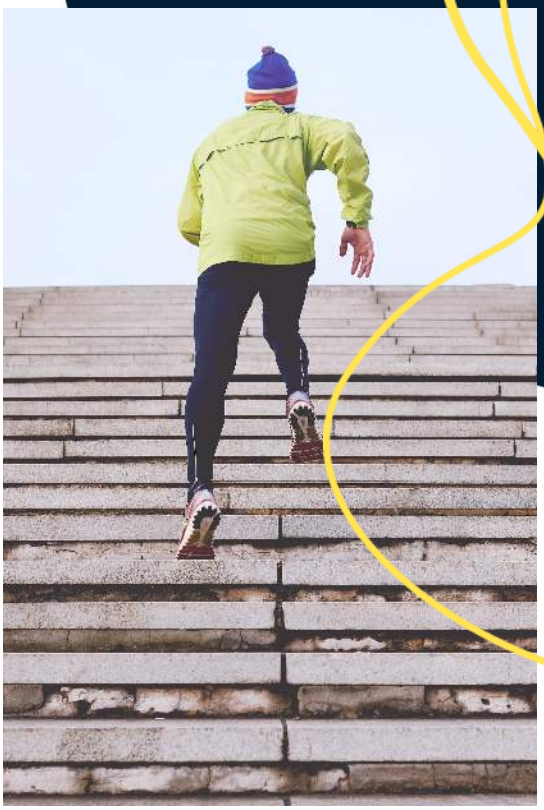
El arrendamiento de habitación en la vivienda habitual tributa en el IRPF como rendimiento del capital inmobiliario. Se puede deducir una parte proporcional de los gastos de la vivienda (suministros, comunidad, reparaciones). Si los ingresos por habitaciones no superan el mínimo personal anual —en 2024, aproximadamente ocho mil euros para mayores de sesenta y cinco—, puede que la tributación efectiva sea mínima o nula. Hay que consultarlo con un gestor. Mantenerse informado sobre estas regulaciones puede facilitar la gestión de tus ingresos de alquiler.

Lo que no tiene que preocupar: el alquiler de habitación en la vivienda propia no está sujeto a la Ley de Arrendamientos Urbanos de la misma manera que el alquiler de un piso completo. Hay más flexibilidad en los plazos y las condiciones. Y el arrendatario no tiene los mismos derechos de permanencia que en un arrendamiento de vivienda completa. Esta flexibilidad puede ser beneficiosa para los propietarios que buscan adaptarse a sus necesidades y circunstancias cambiantes.

68

La hipoteca inversa: lo que es y lo que no es

Felipe, el contable de Madrid al que conocemos desde el capítulo dos, tiene sesenta y nueve años. Vive solo —su mujer murió hace cuatro años— en el piso de siempre en el barrio de Chamberí. Un piso de setenta metros que hoy vale en torno a trescientos ochenta mil euros. Sin hipoteca. La situación de Felipe ilustra cómo la propiedad puede ser una fuente de liquidez en la jubilación. La hipoteca inversa puede ser una opción viable para aquellos que poseen bienes inmuebles pero necesitan un ingreso adicional.



El problema de Felipe era el que tienen muchos propietarios: mucho patrimonio inmobiliario, poca liquidez mensual. Su pensión era de mil trescientos euros. Con los gastos de un piso en Chamberí —comunidad alta, IBI alto, mantenimiento de un edificio de los sesenta—, la diferencia era justa. Este tipo de situación es común entre los jubilados que poseen propiedades valiosas pero enfrentan desafíos financieros. La planificación es esencial para gestionar estos gastos y asegurar que las necesidades diarias estén cubiertas.

Felipe investigó la hipoteca inversa. Lo que encontró: Una hipoteca inversa es un préstamo hipotecario en que el banco te da dinero a ti —en forma de renta mensual o de un capital único— con tu vivienda como garantía, y tú no devuelves nada mientras vives. Cuando mueres, los herederos pueden quedarse la vivienda pagando la deuda acumulada al banco, o dejar que el banco ejecute la garantía hipotecaria y se quede el piso. Entender cómo funcionan estos productos financieros es crucial para tomar decisiones informadas sobre el patrimonio y la planificación de ingresos.

Las ventajas: te permite vivir con más liquidez sin vender tu casa ni cambiar de residencia. El dinero que recibes no tributa como renta —es un préstamo, no un ingreso—. Y si el valor de tu casa sube, la deuda acumulada no supera nunca el valor de la garantía. Esta opción puede proporcionar un alivio financiero significativo y permitir que las personas mantengan su hogar mientras obtienen ingresos adicionales. La claridad sobre los términos y condiciones de la hipoteca inversa es fundamental para maximizar sus beneficios.

Los puntos que hay que entender bien: la hipoteca inversa tiene costes de apertura, de tasación y de gestoría que pueden ser relevantes. La renta mensual que obtienes depende de tu edad, del valor de la vivienda y del tipo de interés pactado. A mayor edad, mayor renta —porque el banco calcula que el período de pago será menor—. Los herederos pierden la vivienda si no pagan la deuda al fallecimiento. Ser consciente de los costos asociados a este tipo de préstamo es esencial para tomar una decisión informada. La planificación adecuada puede ayudar a maximizar los beneficios de este producto.

Felipe contrató una hipoteca inversa a los sesenta y nueve con una entidad especializada —no cualquier banco de calle ofrece este producto—. Le dan novecientos cincuenta euros al mes mientras vive en el piso. Sus dos hijos saben que existe, entienden qué es, y han decidido que el valor del piso compensará la deuda cuando llegue el momento. La comunicación abierta con la familia sobre decisiones financieras es fundamental para asegurar que todos estén en la misma página. Al involucrar a los herederos en el proceso, se pueden evitar malentendidos y conflictos futuros.

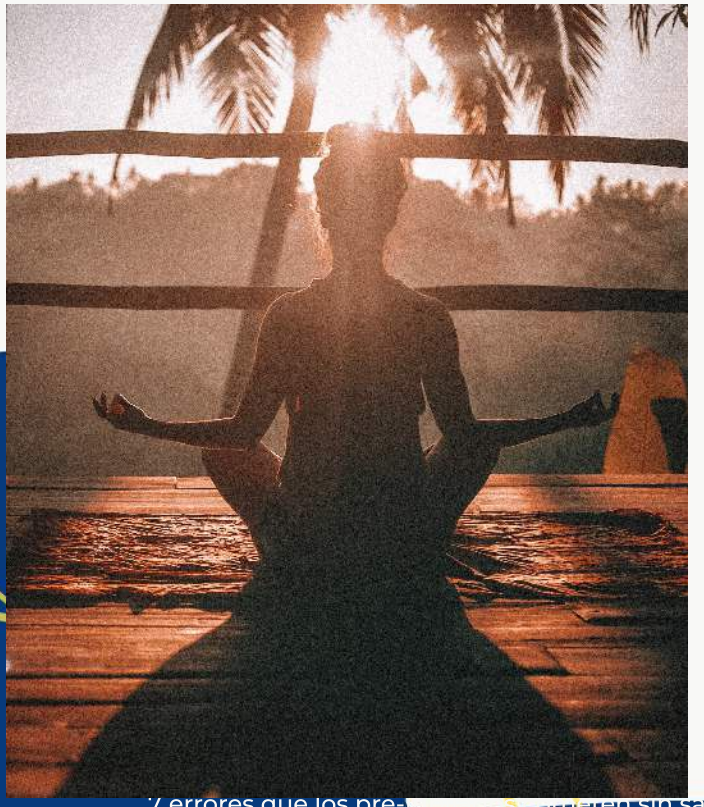
"Mis hijos no van a heredar el piso", me dijo Felipe. "Van a heredar la tranquilidad de haber tenido un padre que no dependió de ellos para vivir dignamente." Esta perspectiva resalta la importancia de la independencia financiera en la jubilación. Al establecer un plan que permita vivir con dignidad sin depender de la ayuda de los hijos, se fomenta un ambiente familiar más saludable y menos tenso.

69

Trabajo y consultoría puntual: lo que permite la ley

Hay mucha confusión sobre si trabajar durante la jubilación es compatible con cobrar la pensión. La respuesta es: depende. Esta ambigüedad puede ser desconcertante y es fundamental entender las reglas que rigen esta situación. La claridad sobre las opciones laborales durante la jubilación puede ayudar a las personas a tomar decisiones informadas.

La jubilación activa es la modalidad que permite cobrar la pensión mientras se trabaja, con condiciones específicas. Desde la reforma de 2022, está disponible con carácter general para quienes hayan alcanzado la edad ordinaria de jubilación y tengan la carrera completa —treinta y ocho años y tres meses o más cotizados—. En ese caso, se puede compatibilizar la pensión con un trabajo por cuenta ajena o propia, cobrando el cien por cien de la pensión. Comprender estos requisitos es esencial para quienes desean continuar trabajando durante su jubilación.



Si no se tienen esas condiciones, la compatibilidad es parcial: el trabajo durante la jubilación reduce la pensión al cincuenta por ciento mientras dura la actividad laboral. Esta reducción puede ser desalentadora para aquellos que buscan mantener su ingreso completo. Es importante evaluar las implicaciones financieras de trabajar mientras se recibe una pensión para tomar decisiones que se alineen con las necesidades personales y financieras.

Para alguien que ha superado los sesenta años y aún no se ha jubilado, la situación laboral es notablemente diferente. Esta persona tiene la posibilidad de trabajar de manera habitual y seguir cotizando, lo que puede resultar en una mejora significativa de la base reguladora que se utiliza para calcular el porcentaje de su pensión futura. Esto no solo puede aumentar el monto que recibirá al momento de su jubilación, sino que también le permite mantenerse activo y comprometido en el mundo laboral.

Manuel, un hombre de sesenta y tres años, ha estado jubilado durante dos años tras dedicarse a su trabajo como cocinero en un hotel en Málaga. Se prejubiló a los sesenta y uno, gracias a un acuerdo establecido con su empresa, y actualmente recibe setecientos ochenta euros al mes. Sin embargo, Manuel es un cocinero experimentado que ha pasado más de treinta años en la cocina; su pasión por la gastronomía no desaparece de un día para otro, y eso le da la oportunidad de seguir involucrado en el área que ama.

A los sesenta y dos años, un amigo que organiza eventos privados le sugirió que diera una clase de cocina centrada en arroces melosos y mariscos para una cena especial con doce personas. Manuel aceptó y cobró ciento veinte euros por esa sesión, lo que no solo le proporcionó un ingreso adicional, sino que también le permitió compartir su conocimiento y pasión por la cocina. Le gustó tanto la experiencia que comenzó a ofrecer clases de cocina de manera ocasional, limitando su actividad a dos sábados al mes, para grupos pequeños en cocinas particulares, lo que le brinda satisfacción personal y conexión social.

¿Cuál es la forma en que tributa por estos ingresos adicionales? Si los ingresos anuales generados por estas actividades no superan el umbral establecido para declarar rendimientos de actividades económicas —y en su caso, con solo dos sesiones al mes, no lo superan—, Manuel puede declararlos como rendimientos de trabajo ocasional en su base del IRPF. Estos ingresos se suman a su pensión y se tributan según el tramo correspondiente. Este proceso no es complicado, y un gestor puede asistirte para asegurarse de que todo se haga adecuadamente.

Sin embargo, lo que Manuel valora realmente no es tanto el ingreso adicional de doscientos cuarenta euros al mes, sino lo que representa para él en términos de calidad de vida. Tener un motivo para levantarse los sábados por la mañana, interactuar con otras personas y utilizar sus habilidades culinarias son aspectos que enriquecen su vida. Él mismo dice: "El jubilado que no hace nada se oxida". Por eso, mantiene su "cocinita de los sábados", donde puede disfrutar de su pasión y contribuir a la felicidad de otros.

70

Cómo construir el plan B antes de necesitarlo

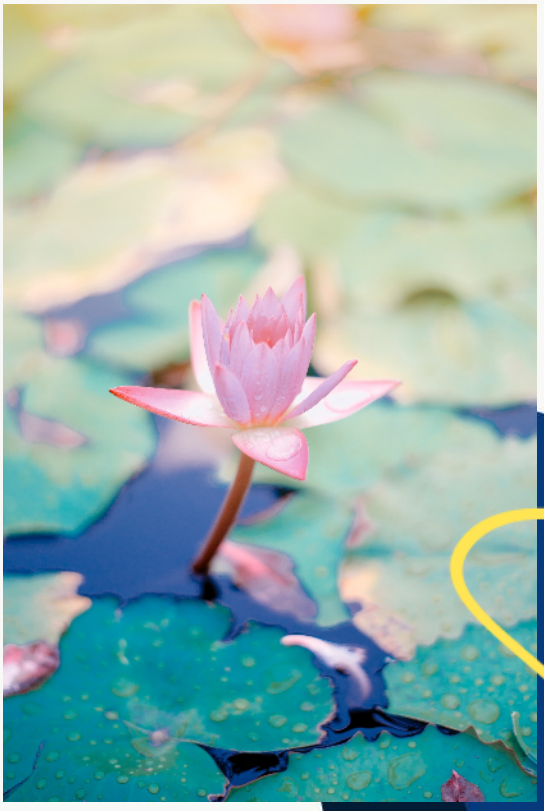
La clave para establecer un plan B es comenzar a construirlo en el momento en que aún no lo necesitas. Cuando te encuentras en una situación urgente, las opciones tienden a reducirse y las condiciones que enfrentas pueden ser menos favorables. Por lo tanto, es fundamental anticiparse a las circunstancias y preparar un respaldo financiero que te permita afrontar cualquier eventualidad.

¿Cuándo es el momento ideal para construir este plan B? Lo recomendable es hacerlo entre los cincuenta y los sesenta y dos años. Durante este período, todavía cuentas con tiempo suficiente para experimentar, ajustar y descubrir qué estrategias funcionan y cuáles no, sin que el margen de error tenga consecuencias catastróficas para tu futuro financiero y bienestar.

¿Por dónde deberías empezar? El primer paso es identificar tu activo más valioso que no sea la pensión. Pregúntate: ¿qué habilidades o conocimientos posees que son más valiosos que los de la mayoría? Considera también qué activos materiales tienes a tu disposición, como propiedades, herramientas o espacios. Reflexiona sobre cómo podrías ayudar a otros con lo que ya sabes, ya que esto puede ser la base de tu plan B.

El segundo paso consiste en calcular tu escenario de déficit. Piensa en cuánto te faltarían ingresos si tu pensión fuera doscientos euros inferior a lo que esperabas. Luego, considera cuánto faltaría si la pensión llegara cuatrocientos euros por debajo o si se retrasara dos años. Escribe esos números y analiza qué alternativas podrían cubrir cada uno de estos escenarios, para que estés preparado ante posibles eventualidades.

El tercer paso es probar tu plan antes de que se convierta en una necesidad desesperada. Si tu idea de plan B es alquilar habitaciones, comienza a alquilar una habitación ahora para ver cómo te sientes al respecto. Si piensas en ofrecer consultoría en tu sector, empieza a brindar ese servicio de forma esporádica mientras continúas trabajando. Si estás considerando la opción de una hipoteca inversa, consulta con varias entidades, solicita simulaciones y comprende bien los números. Es importante que no tomes decisiones basándote únicamente en la teoría.

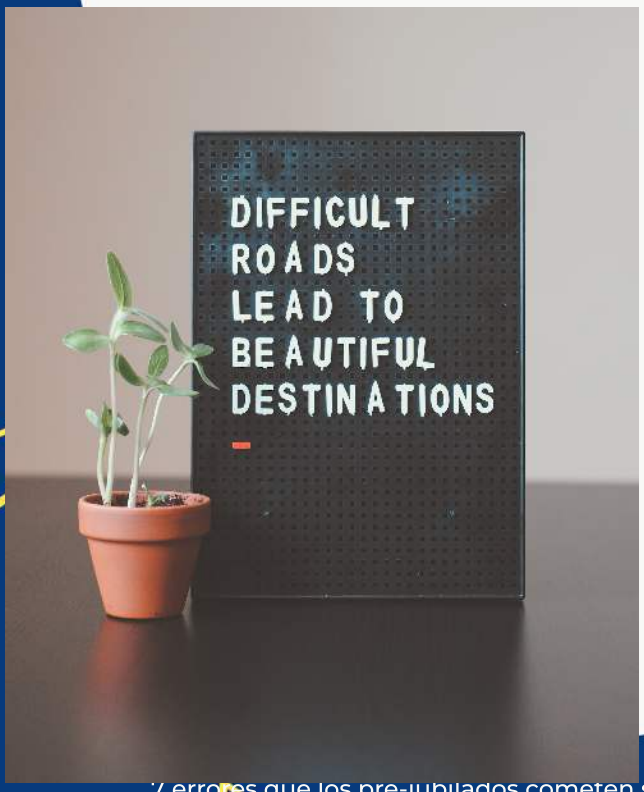


Finalmente, el cuarto paso es hablar con las personas adecuadas. Consulta a un gestor sobre las implicaciones fiscales de tus decisiones. Si hay activos inmobiliarios involucrados, busca asesoría de un notario. Y si la decisión puede afectar a tu familia, como en el caso de la hipoteca inversa, asegúrate de tener una conversación honesta con ellos. La comunicación abierta es esencial para tomar decisiones informadas y responsables.

71

El estigma del plan B

Es necesario abordar y nombrar el estigma asociado al concepto de plan B, porque realmente existe en nuestra sociedad. En ciertas culturas, como la española, reconocer que se necesita un plan B puede percibirse como una admisión de que el plan A está destinado al fracaso. Esta percepción se asocia con una falta de confianza en el sistema y se considera una muestra de debilidad o pesimismo.



Sin embargo, no se trata de un signo de debilidad. Al igual que un piloto de avión tiene un protocolo de emergencia, un médico en quirófano cuenta con equipos de respaldo, y un ingeniero diseña puentes con un margen de seguridad considerable, nadie clasifica a estos profesionales como pesimistas por planificar para contingencias. Al contrario, se les considera prudentes por anticipar lo que podría salir mal.

Tener un plan B no implica esperar que el plan A falle. Significa que, si por alguna razón el plan A no se desarrolla como esperabas, no te encuentras desprotegido y sin opciones. El verdadero estigma debería ser lo opuesto: llegar a los sesenta y cinco años con la pensión como única fuente de ingresos, sin haber considerado alternativas, y enfrentar la dura realidad de que el margen financiero es demasiado estrecho para afrontar imprevistos.

Ese estigma, que se basa en la falta de preparación, tiene consecuencias reales y tangibles. Las repercusiones no afectan únicamente a tu orgullo, sino que impactan directamente en tu bolsillo. Es fundamental reconocer que la planificación y la preparación son herramientas que ayudan a evitar situaciones complicadas en el futuro.

72

Mi opinión final sobre el plan B



Los siete errores que se detallan en esta guía comparten un denominador común: todos comienzan con la falta de atención o de mirada hacia la realidad financiera. No mirar cuánto vas a cobrar de pensión, no prestar atención a las comisiones que se te cobran, no verificar si tienes liquidez real, no considerar el impacto de la inflación en tus ahorros, no evaluar si tu patrimonio está bien distribuido, no reflexionar sobre qué sucede cuando ya no estás, y no pensar en qué hacer si tu plan principal falla.

El plan B es el último de los errores porque es el que más incomoda reconocer. Admitir que puede haber una discrepancia entre lo que esperas y lo que realmente recibirás requiere una honestidad que a menudo resulta difícil de afrontar, especialmente cuando el futuro parece lejano. Sin embargo, el futuro no es tan distante como parece; a los cincuenta y cinco años, la jubilación está a menos de diez años, y a los sesenta, está a la vuelta de la esquina.

La diferencia entre tener opciones y no tenerlas se construye en ese período crítico. No te estoy pidiendo que montes un negocio ni que reinventes tu vida. Lo que te pido es que plasmes en papel tres posibles fuentes de ingresos alternativos que podrías activar si llegara a ser necesario. Tres fuentes, con nombres, cifras aproximadas y lo que necesitarías para ponerlas en marcha.

Si esos tres ingresos nunca se activan porque tu pensión llega como esperabas, genial. Habrás tenido tranquilidad durante años, todo por el precio de una tarde de reflexión. Eso es lo que representa un plan B: no es un signo de desconfianza, sino una estrategia de seguridad que te ofrece paz mental.

73

Antes de pasar al cierre, haz esto esta semana



Te propongo un ejercicio final, y quizás el más importante de todos los siete que hemos discutido. Toma papel y escribe los siguientes escenarios:

Escenario uno: imagina que tu pensión llega doscientos euros por debajo de lo que esperabas. ¿Qué tres acciones podrías llevar a cabo para compensar esa diferencia? Escribe esas acciones con nombres y números concretos.

Escenario dos: imagina que tu pensión se retrasa dos años debido a un cambio en la edad de jubilación. ¿Tienes reservas para cubrir esos dos años? ¿De dónde provendrían esos fondos?

Escenario tres: considera que en los próximos cinco años necesitas afrontar un gasto extraordinario de ocho mil euros. ¿Está contemplado este gasto en tu plan actual?

No es necesario que tengas todas las respuestas en este momento. Lo que realmente importa es que reconozcas cuáles son las preguntas que debes formular. Porque las preguntas que no te haces son las que pueden sorprenderte en el momento menos esperado.

74

Lo que viene después

Has llegado al final de los siete errores que analizamos a lo largo de esta guía. Ahora es momento de cerrar con un resumen de lo que has aprendido, junto con una reflexión sobre lo que realmente significa alcanzar una tranquilidad financiera. Esta tranquilidad no es sinónimo de riqueza, sino de un estado de bienestar más profundo y sostenible.

Es importante reconocer que no todas las personas que llegan a este punto en su vida tienen la misma experiencia. Las conversaciones sobre dinero y planificación financiera pueden ser incómodas, pero son fundamentales. Alguien que ha llegado hasta aquí no es cualquiera, sino una persona que se ha tomado el tiempo para reflexionar sobre su futuro.



La incomodidad que puede surgir al enfrentar la realidad financiera no es el problema. De hecho, es una señal de que hay algo que vale la pena revisar y ajustar. Mi esperanza es que, al finalizar esta guía, sientas la certeza de que puedes entender tu situación financiera y actuar sobre ella.

Recuerda que aunque llegar tarde no es lo ideal, nunca es demasiado tarde para comenzar a tomar el control de tu futuro financiero. En el ámbito de las finanzas personales, el mejor momento para comenzar siempre es el ahora. No postergues más; toma acción y empieza a construir tu seguridad financiera.

75

La invitación

Si esta guía ha sido de utilidad para ti, hay un paso sencillo que puedes dar para extender lo aprendido. En mi canal, titulado "Mejora tus FINANZAS y mejora tu VIDA", continúo publicando contenido relacionado con estos temas, con la misma intención de ofrecer claridad y comprensión, evitando la jerga técnica y sin vender nada.

En mi canal encontrarás vídeos sobre pensiones, inflación, testamentos y fondos indexados. Cada contenido está diseñado para aquellos que desean entender su situación financiera, no para quienes buscan que les digan qué comprar o qué hacer. Si tienes preguntas específicas sobre tu situación, los comentarios del canal son el lugar ideal para plantearlas, y haré lo posible por responder personalmente.



Si conoces a alguien —un amigo, un familiar, un compañero de trabajo— que podría beneficiarse de leer esta guía, no dudes en compartirla. No lo hagas con presión, simplemente si crees que puede ser útil para esa persona. La información financiera clara es un derecho de todos, y compartirla es la forma más directa de ayudar a quienes la necesitan.

76

Una última palabra

Hay un proverbio que he escuchado en varias versiones y que, cada vez que lo reflexiono, me parece el más honesto sobre este asunto. Dice así: "El mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años. El segundo mejor momento es ahora." No sé cuántos de los siete errores estabas cometiendo cuando comenzaste a leer esta guía; puede que uno, puede que cinco. Lo que sí sé es que ahora los conoces, y esa comprensión es poder.

Conocer los errores te brinda la oportunidad de cambiar tu rumbo. Ahora es el momento de "plantar el árbol". Es hora de asumir el control de tu futuro financiero y comenzar a construir un plan que te brinde la tranquilidad y seguridad que mereces.

"Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo" — Guía completa de Iván Escudero / Canal Mejora tus FINANZAS y mejora tu VIDA.

77

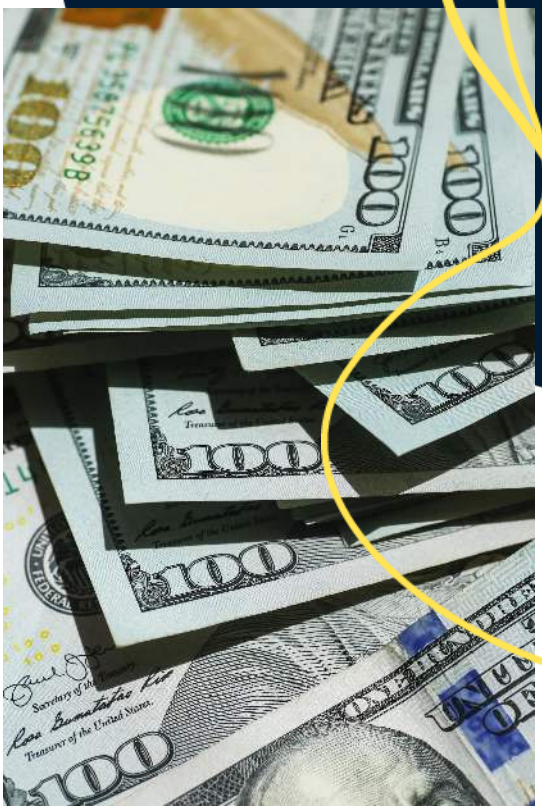
Anexo 1 — Qué hacer según la edad que tienes

Esta guía aborda siete errores comunes. Aunque esos errores son los mismos para todos, lo que puedes hacer para corregirlos y la urgencia con la que debes hacerlo dependen de cuántos años tengas en este momento. Por eso, es esencial considerar tu grupo de edad y adaptarte a las circunstancias de cada etapa.

He categorizado las recomendaciones en cuatro tramos de edad, cada uno con un mapa diferente que te guiará en la mejor forma de actuar.

78

A los 50-54 años: tiempo suficiente, pero no para perderlo



Si te encuentras en la franja de edad entre los cincuenta y cincuenta y cuatro años, estás en el mejor momento posible para tomar acción. No porque la situación sea siempre cómoda, sino porque todavía tienes un horizonte de diez a quince años antes de alcanzar la jubilación ordinaria. Este es un periodo valioso en el cual cada acción que tomes tiene el potencial de dar sus frutos a largo plazo.

Sin embargo, el peligro que se presenta en esta etapa es la falsa sensación de que "aún queda tiempo". Si bien es cierto que hay tiempo, no es tanto como parece, y cada año cuenta en la planificación de tu futuro financiero.

Las prioridades en este tramo deben centrarse en conocer y evaluar tu situación actual. Es esencial que descargues el informe de vida laboral en la sede de la Seguridad Social y utilices el simulador de jubilación. Anota la diferencia entre lo que esperabas recibir y lo que indica el simulador. Si esa diferencia es superior a doscientos euros al mes, es evidente que tienes trabajo por delante para ajustar tus expectativas.

Si eres autónomo, revisa tus bases de cotización. Si has estado cotizando por la base mínima durante años y ahora tienes la capacidad económica para aumentarla, este es el momento ideal para hacerlo. Cada año que eleves tu base de cotización tendrá un impacto en los últimos veinticinco años que se promedian para calcular tu pensión. A los cincuenta años, todavía cuentas con diez años por delante para realizar cambios positivos.



Por último, es crucial que construyas un fondo de emergencia si aún no lo tienes. Este fondo debe ser tu prioridad financiera por encima de cualquier otro ahorro o inversión. Sin ese colchón, cualquier imprevisto podría poner en riesgo tu plan a largo plazo, así que asegúrate de establecerlo lo antes posible.

Compara el plan de pensiones. Si actualmente tienes uno a través del banco y no estás seguro de cuánto se cobra en concepto de comisiones, te recomiendo que lo averigües esta semana. Es fundamental que compares las comisiones que te están aplicando. Si estas superan el uno por ciento anual, es momento de investigar otras alternativas más rentables. Tienes suficiente tiempo para realizar un traslado a un producto que tenga un costo menor, lo cual puede tener un impacto significativo en tus ahorros a largo plazo.

Haz el inventario patrimonial. Este es un ejercicio que consiste en calcular cuánto posees, en qué está distribuido tu patrimonio y qué porcentaje representa cada categoría de activos. Si observas que la concentración en un solo activo supera el sesenta por ciento, tienes un margen considerable para reequilibrar tu cartera de forma tranquila durante los próximos años. Es un buen momento para reflexionar sobre la diversificación y asegurarte de que tu patrimonio esté adecuadamente balanceado para soportar cambios en el mercado.

Empieza a hablar del testamento. No es necesario que lo firmes mañana, pero sí es crucial que inicies la conversación al respecto. Infórmate sobre los costos asociados a la elaboración de un testamento, comprende los mecanismos básicos y discute con tu pareja sobre lo que ambos desean. La idea de que hablar sobre el testamento puede presagiar la muerte es solo eso: una superstición infundada. Al abordar este tema, estarás tomando una decisión responsable que beneficiará a tus seres queridos en el futuro.

Anécdota: Beatriz, una mujer de cincuenta y dos años que trabaja como contable en una empresa mediana en Girona, descubrió al revisar su vida laboral que había un período de dos años, entre los veintiocho y los treinta, en el que trabajó en una empresa que cerró sin cotizar correctamente. Decidió presentar la reclamación correspondiente y, cinco meses después, esos dos años de trabajo fueron regularizados. Esto tuvo un impacto significativo en su pensión estimada, que aumentó en noventa y cinco euros al mes. Beatriz tenía cincuenta y dos años en ese momento, y si hubiera esperado hasta los sesenta y dos, ese error habría prescrito, afectando su pensión de forma permanente.

79

A los 55-59 años: decisiones que ya no puedes aplazar

El tramo de los cincuenta y cinco a los cincuenta y nueve es un período crucial para tomar decisiones concretas. No es un momento para planificar en abstracto, sino para pasar a la acción. A esta edad, es esencial actuar de manera decidida y poner en marcha los planes necesarios para asegurar un futuro financiero estable.

Si llegas a este tramo sin haber revisado tu pensión estimada, sin un fondo de emergencia, y con el plan de pensiones del banco tal como te lo dejaron hace diez años, es importante que sepas que el margen para mejorar existe, pero se va estrechando cada año que pasa. Cada decisión que postergues puede tener un impacto negativo en tu calidad de vida futura.

Prioridades en este tramo: Calcula la brecha con precisión. Ahora que sabes cuánto vas a cobrar (Error 1) y cuánto necesitas gastar (es necesario que realices ese cálculo si no lo has hecho), la diferencia entre ambas cifras es tu brecha. ¿Es cero? ¿Es doscientos euros al mes? ¿O es setecientos? La magnitud de esta brecha determinará las acciones que deberías tomar para ajustarte a tu situación financiera.

Define la estrategia de ahorro para los próximos cinco a diez años. Es crucial que determines cuánto puedes ahorrar al mes de manera realista, a qué productos destinarás ese ahorro y con qué horizonte temporal. Las respuestas a estas preguntas conformarán tu plan financiero para la próxima década, asegurando que estés bien preparado para la jubilación.

Diversifica si no lo has hecho. Si actualmente tienes una concentración excesiva en renta fija bancaria o en un solo inmueble, este es el momento ideal para equilibrar tu cartera. Este proceso no debe ser abrupto; vender de golpe un activo o retirar todo el dinero del banco en un mes no es diversificación, es sustituir un error por otro. En su lugar, busca hacerlo de manera progresiva, dirigiendo cada euro nuevo que ingrese a tu cartera hacia la categoría que está infrarrepresentada.

El testamento: ya. No en un futuro incierto. En este tramo, la elaboración del testamento pasa de ser recomendable a una necesidad urgente. Además, es fundamental que hables con tu familia sobre la dependencia: quién se haría cargo de ti en caso de que lo necesitaras, con qué recursos y en qué condiciones. Tener esta conversación incómoda ahora puede significar una gran tranquilidad y claridad en el futuro.

Empieza a pensar en el plan B. No es necesario que lo actives de inmediato, pero sí debes tener claro cuál sería. Escribe tres alternativas de ingresos que podrías activar si tu pensión resulta ser inferior a lo que esperabas. Asegúrate de tener números aproximados y detalles claros para cada opción.

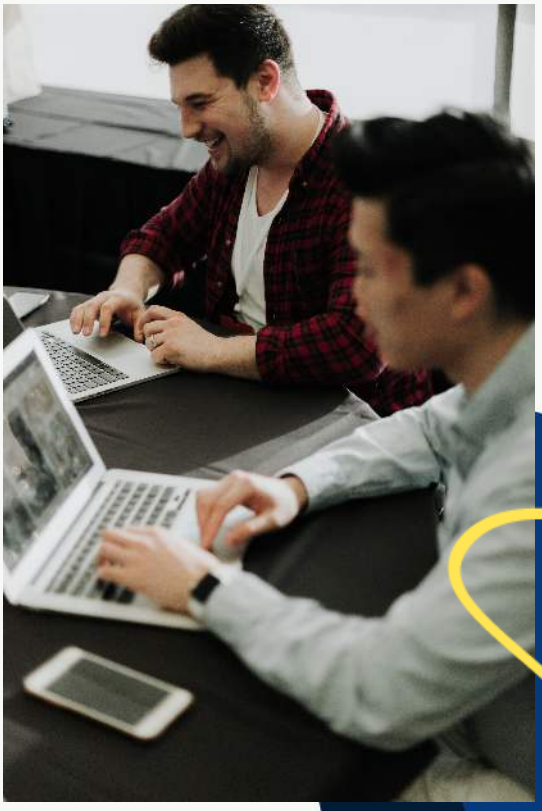
Anécdota: Ángel, un hombre de cincuenta y ocho años que trabaja como operario de mantenimiento en una planta química en Tarragona, ha tomado tres decisiones importantes en los últimos tres años que antes había postergado. Primero, descargó su informe de vida laboral. Segundo, trasladó su plan de pensiones del banco a una gestora con una comisión menor al cero coma cuatro por ciento. Y tercero, firmó el testamento junto a su mujer. "Nada de esto me llevó más de tres mañanas en total", me comentó. "Tres mañanas que tenía pendientes desde hacía diez años."

80

A los 60-64 años: el último tramo activo

En este tramo, la jubilación ya no es una abstracción. Se convierte en un horizonte concreto, con una fecha posible que puedes comenzar a calcular. Esta claridad tiene dos efectos importantes en tu vida financiera.

El primero es positivo: la claridad sobre lo que se acerca concentra la atención y permite tomar decisiones más informadas. El segundo es complicado: el margen para realizar grandes cambios se reduce significativamente. Aunque no desaparece, se vuelve más limitado, lo que significa que cada decisión debe ser aún más considerada y estratégica.



Prioridades en este tramo: Fecha y cifra. ¿Cuándo te jubilarás? ¿A los sesenta y tres, tomando el coeficiente reductor? ¿A los sesenta y cinco? ¿O a los sesenta y siete para maximizar tu pensión? Estas decisiones tienen consecuencias que se extenderán por décadas, por lo que es esencial analizarlas con datos concretos y no solo con intuiciones.

Si te planteas la jubilación anticipada, asegúrate de calcular el coeficiente reductor exacto. Cada trimestre de adelanto puede reducir tu pensión entre el uno coma ocho y el dos por ciento. Por ejemplo, cuatro trimestres —equivalente a un año de adelanto— pueden significar una reducción de entre siete y ocho puntos en tu pensión de forma permanente. Si decides adelantar tu jubilación por dos años, podrías perder entre catorce y dieciséis puntos.



¿Vale la pena? Dependerá de tu situación, pero es una decisión que debes tomar con toda la información necesaria.

Reduce deudas antes de jubilarte. Si tienes hipoteca u otras deudas, la jubilación será mucho más llevadera si cuentas con menos obligaciones fijas mensuales. Si tienes margen, considera si sería beneficioso realizar una amortización anticipada de la hipoteca utilizando tus ahorros acumulados, comparando el tipo de interés que pagas con la rentabilidad que obtienes por esos ahorros.

Prepara la transición de renta variable a renta más conservadora. Si tienes fondos de renta variable, en los tres a cinco años previos a la jubilación es recomendable ir reduciendo esa exposición y aumentando el peso de activos más estables. Esto no implica que la renta variable sea mala, ya que es una excelente opción a largo plazo, sino que si el mercado experimenta una caída del treinta por ciento justo el año anterior a tu jubilación y necesitas acceder a esos fondos, la situación puede volverse muy complicada.

Activa o al menos diseña el plan B con detalle. A los sesenta y dos años, si tu plan B implica alquilar una habitación, ya puedes comenzar a preparar la habitación. Si tu alternativa es la consultoría, empieza a cultivar esos contactos. Si piensas en una hipoteca inversa, es momento de hablar con las entidades financieras y comprender los números reales.

Anécdota: Josefa tiene sesenta y un años y lleva treinta y cuatro en la misma empresa de seguros en Valladolid. En los últimos tres años, ha tomado tres decisiones que describe como "las más sensatas de mi vida adulta". Primero, hizo el testamento con su marido y les dejó a sus hijos un documento escrito a mano —no legal, pero claro— explicando dónde estaba cada cosa importante. Segundo, convirtió la habitación extra de su casa en Airbnb los fines de semana, generando un ingreso adicional de unos trescientos euros al mes. Tercero, calculó que si se jubilaba a los sesenta y tres, perdería setenta y dos euros al mes de pensión de forma permanente. Decidió esperar hasta los sesenta y cinco. "Setenta y dos euros al mes multiplicados por veinte años de jubilación son más de diecisiete mil euros. Prefiero esperar dos años."

81

A los 65 años y más: ya estás en la jubilación



Si llegas a este punto con la guía en la mano y ya estás jubilado, o a punto de estarlo, el mensaje que se presenta es distinto. No es que sea tarde para actuar en muchas áreas, sino que las prioridades cambian significativamente.

Prioridades en este tramo: Revisa lo que cobras. ¿Es la pensión que esperabas? ¿Tienes reconocidos todos los complementos a los que tienes derecho? Es importante que verifiques si recibes el complemento de mínimos, el complemento por brecha de género para mujeres que han tenido hijos y interrumpieron su cotización, y el complemento por cónyuge a cargo. Ninguno de estos complementos es automático. Si no has realizado la solicitud correspondiente, es posible que no estés recibiendo la cantidad a la que tienes derecho.



Gestiona el rescate del plan de pensiones con calma. Si tienes un plan de pensiones y estás a punto de rescatarlo, la forma en que lo hagas es tan importante como el importe. Un rescate total de golpe puede aumentar significativamente tu IRPF en ese año. En cambio, un rescate en forma de renta mensual, o en distintas cantidades parciales a lo largo de varios ejercicios, puede permitirte mantenerte en tramos fiscales más bajos. Es recomendable que hables con un gestor antes de tomar cualquier decisión.

Actualiza el testamento si ha cambiado algo. Eventos significativos en tu familia, como matrimonios de hijos, nacimientos de nietos o el fallecimiento de herederos previos, son motivos suficientes para revisar el testamento. Modificarlo no debería costar más que hacer uno nuevo.

Cuida la liquidez. A partir de los sesenta y cinco años, la necesidad de liquidez para afrontar gastos de salud, adaptaciones del hogar y cuidados tiende a aumentar. Es esencial asegurarte de que no tienes todo tu dinero inmovilizado en activos que tardan en liquidarse, de manera que puedas acceder a los recursos que necesites con prontitud.

Habla del plan de cuidados con la familia. Cuanto antes se realice esta conversación, en un momento de calma en lugar de urgencia, mejor será para todos. Es importante discutir quién se haría cargo de ti si lo necesitaras, cómo se financiaría, si hay preferencia por una residencia o por cuidados en casa, y si existe alguien de confianza que pueda tomar decisiones en caso de que tú no puedas hacerlo.

Anécdota: Reaparece Tomás, el electricista jubilado de Valencia, que ha sido mencionado en varios capítulos de esta guía. Después de resolver un problema relacionado con los pisos con ayuda de un abogado, Tomás realizó dos acciones que describe como "los deberes que no hice a tiempo". Primero, actualizó su testamento para dejar clara su voluntad respecto a los pisos que todavía eran de su propiedad. Y segundo, habló con sus dos hijos sobre lo que quería si llegaba a necesitar ayuda para vivir. "No fue una conversación alegre", me confesó. "Pero al finalizar, los tres estábamos en la misma sintonía. Y eso vale mucho."

82

Tabla de prioridades por tramo de edad

Acción

50-54

55-59

60-64

65+



Revisar pensión estimada en la Seguridad Social

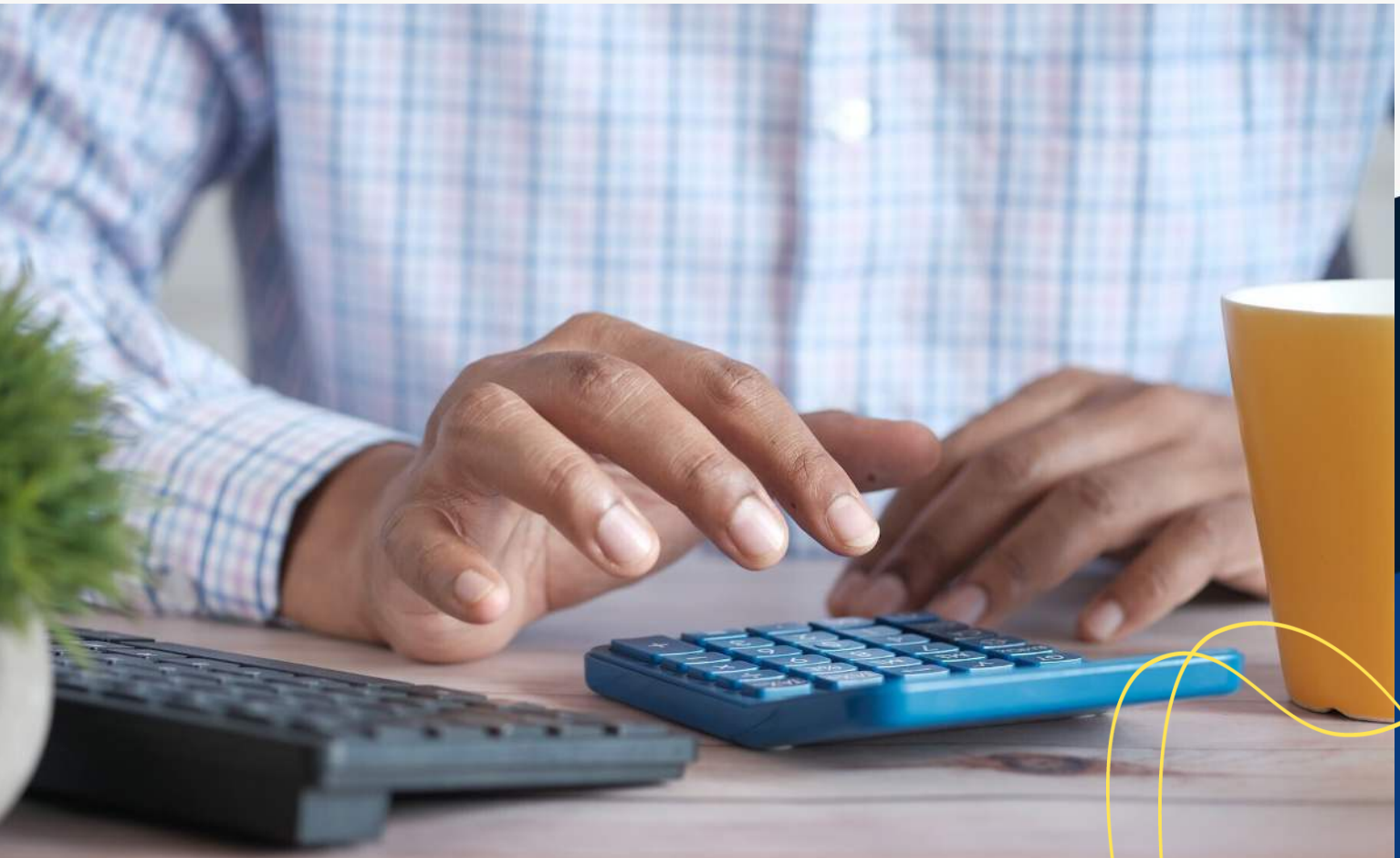
Urgente

Urgente

Urgente

Hecho o en curso

Construir fondo de emergencia



Prioridad

Prioridad

Prioridad

Mantener

Revisar comisiones del plan de pensiones

Este año

Urgente

Urgente

Revisar rescate

Hacer testamento

Recomendado

Urgente

Muy urgente

Revisar y actualizar

Diversificar patrimonio

Planificar

Ejecutar

Ajustar a conservador

Mantener liquidez

Diseñar plan B de ingresos

Pensar

Diseñar

Activar

Mantener si activo

Hablar con la familia de dependencia

Empezar

Avanzar

Cerrar acuerdo

Ejecutar plan

Anexo 1 de "Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo".

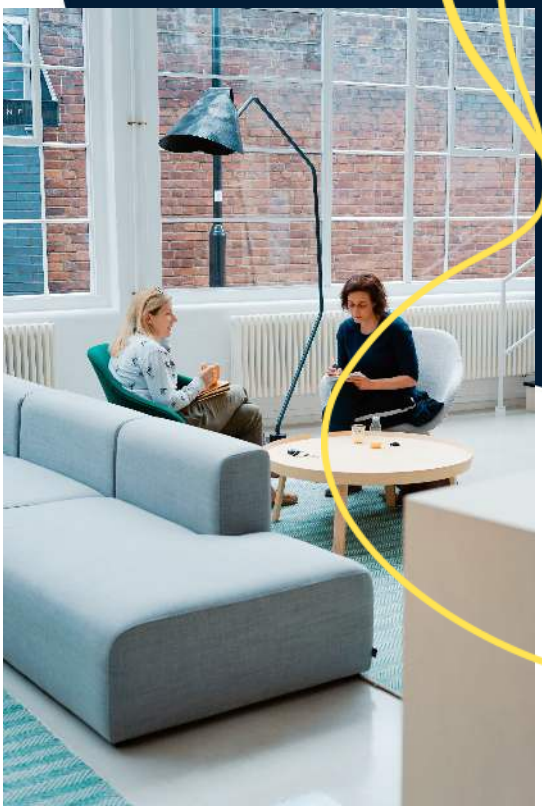
83

Anexo 2 — Recursos útiles y glosario básico

La información sobre pensiones y finanzas personales está dispersa en cientos de páginas, la mayoría de las cuales están mal organizadas y diseñadas para especialistas. Este anexo te proporciona los recursos que realmente sirven, junto con una breve frase contextual para cada uno, además de un glosario de los términos que aparecen en esta guía.

84

Webs oficiales que debes conocer



sede.seg-social.gob.es

La sede electrónica de la Seguridad Social. Desde aquí puedes descargar el informe de vida laboral, utilizar el simulador de jubilación y realizar trámites relacionados con tu expediente. Para acceder, necesitas identificarte con un certificado digital, Cl@ve o DNI y número de afiliación. Este servicio es gratuito, así que evita pagar a terceros por servicios que puedes realizar tú mismo desde esta plataforma.

La web informativa general de la Seguridad Social. Aquí encontrarás explicaciones sobre cómo funciona el sistema, los requisitos para cada tipo de prestación, formularios y procedimientos. Es un recurso útil para entender el marco antes de llevar a cabo trámites.

hacienda.gob.es

La web de la Agencia Tributaria. Desde este sitio, puedes realizar la declaración de la renta, consultar tus datos fiscales, solicitar el borrador y revisar cualquier información sobre retenciones y rendimientos del capital. También proporciona calculadoras y simuladores de IRPF que pueden ser de gran utilidad.

ine.es

Instituto Nacional de Estadística. Aquí encontrarás la calculadora oficial de IPC, que te permite ver cómo han evolucionado los precios entre dos fechas. También presenta estadísticas sobre pensiones, salarios, demografía y coste de vida, que pueden ser útiles para hacer tus propios cálculos de proyección.

bde.es

Banco de España. Ofrece publicaciones accesibles sobre la situación del sistema de pensiones, la evolución de los tipos de interés y herramientas de educación financiera. El Portal del Cliente Bancario (clientebancario.bde.es) contiene información práctica sobre derechos frente a las entidades financieras, cómo reclamar y cómo entender productos bancarios.

cnmv.es



Comisión Nacional del Mercado de Valores. Aquí puedes consultar los folletos y fichas de cualquier fondo de inversión o plan de pensiones registrado en España. Si deseas conocer las comisiones reales de tu plan de pensiones, busca la ficha en la CNMV: es pública, gratuita y ninguna entidad puede ocultarla.

consumo.gob.es

El Ministerio de Consumo ofrece información sobre los derechos de los consumidores y los mecanismos de reclamación. Para asuntos financieros específicos, como productos de inversión abusivos, comisiones no informadas o cláusulas de préstamos, el organismo competente es el Banco de España o la CNMV, dependiendo del caso.

85

Calculadoras y herramientas gratuitas

Simulador de jubilación de la Seguridad Social

Accesible desde sede.seg-social.gob.es con identificación. Este servicio requiere un certificado digital o Cl@ve. Calcula la pensión estimada a distintas edades de jubilación, basándose en tu historial de cotización real, lo que te permite tener una visión más clara de lo que puedes esperar.

Calculadora de IPC del INE

En ine.es, busca "calculadora IPC". Esta herramienta te permite ver cuánto poder de compra ha perdido o ganado una cantidad de dinero entre dos fechas. Es especialmente útil para entender el efecto real de la inflación en tu patrimonio y en tu capacidad adquisitiva.

Herramienta de comparación de fondos y planes de la CNMV

En cnmv.es puedes buscar cualquier fondo registrado y acceder a su ficha técnica, que incluye comisiones, categoría, rentabilidad histórica y gestora. Esta herramienta es útil para comparar lo que tienes con las alternativas del mercado, asegurándote de que estás tomando decisiones informadas.

Portal del Inversor de la CNMV

En finanzasparatodos.es (portal del inversor de la CNMV) encontrarás explicaciones accesibles sobre productos financieros, calculadoras de inversión y guías prácticas que evitan el uso de jerga técnica. Estas herramientas facilitan la comprensión y gestión de tus inversiones.

86

Asociaciones y organismos útiles para pre-jubilados

ADICAE — Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros

adicae.net. Esta organización de consumidores se especializa en productos financieros. Ha llevado a cabo demandas colectivas contra bancos por cláusulas abusivas y ofrece recursos de información para personas que necesitan orientación en temas financieros.

OCU — Organización de Consumidores y Usuarios

ocu.org. Esta organización se dedica a realizar comparativas independientes de productos financieros, seguros y servicios. Aunque parte de su contenido requiere suscripción, ofrecen material gratuito que resulta útil. Además, son considerados una referencia independiente, ya que operan sin la influencia de publicidad de entidades financieras.

CEOMA — Confederación Española de Organizaciones de Mayores

ceoma.org. Esta confederación proporciona información vital sobre dependencia, cuidados y derechos de las personas mayores. Su contenido es especialmente útil en el contexto del Error 6 mencionado en esta guía, ya que aborda aspectos fundamentales relacionados con la atención y necesidades de los mayores.

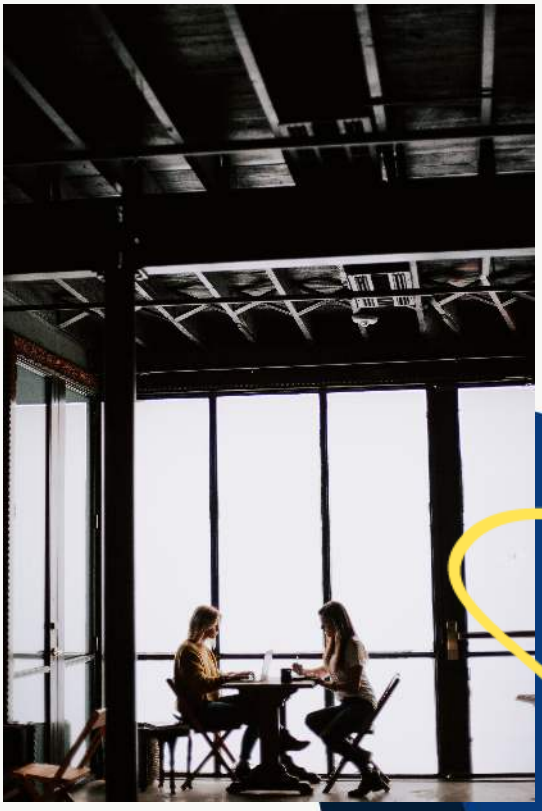
IMSERSO — Instituto de Mayores y Servicios Sociales

imserso.es. Este instituto ofrece información oficial sobre el sistema de atención a la dependencia en España. Incluye criterios de valoración, prestaciones disponibles y trámites necesarios para acceder a estos servicios. Su contenido es esencial para quienes buscan entender mejor el panorama de la dependencia en el país.

87

Cómo reclamar errores administrativos en la Seguridad Social

Si al revisar tu informe de vida laboral encuentras períodos que no cuadran, como empresas que no cotizaron correctamente, meses que faltan o cambios de régimen mal registrados, puedes presentar una reclamación. Es importante no ignorar estos errores, ya que pueden afectar tu pensión y derechos en el futuro.



El proceso general para llevar a cabo una reclamación es el siguiente: Primero, debes recopilar toda la documentación que acredite el período en disputa. Esto incluye nóminas antiguas, contratos, declaraciones de la renta y certificados de empresa. Cuanta más documentación tengas, más sólida será tu reclamación.

En segundo lugar, deberás presentar la reclamación en la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social que te corresponda según tu domicilio. Esta gestión se puede realizar de forma presencial o a través de la sede electrónica en sede.seg-social.gob.es, específicamente en la sección de "Reclamaciones y recursos".

El tercer paso es tener en cuenta que el proceso de reclamación puede tardar entre dos y seis meses, dependiendo de la complejidad del caso. Si la reclamación es rechazada, tienes la opción de interponer un recurso administrativo. En última instancia, también puedes recurrir a un recurso contencioso-administrativo si consideras que tus derechos no han sido respetados.

Por último, si la empresa que no cotizó ya no existe, la Tesorería puede declarar la responsabilidad subsidiaria y reconocer de oficio el período en cuestión. Sin embargo, es importante mencionar que no siempre ocurre de forma automática, por lo que es recomendable solicitarlo explícitamente para asegurarse de que se tomen las medidas adecuadas.

88

Cuándo y cómo consultar a un asesor independiente

Un asesor financiero independiente es aquel profesional que no cobra comisiones de los productos que te recomienda, sino que se financia directamente a través de ti, ya sea por tiempo o por servicio. Esta forma de asesoramiento es diferente a la de un asesor del banco, quien recibe comisiones del propio banco por la venta de productos financieros.

En España, los asesores financieros independientes están regulados por la CNMV. Pueden adoptar distintas figuras legales, como Agente de Cambio y Bolsa, Agencia de Valores, Empresa de Servicios de Inversión o EAFI (Empresa de Asesoramiento Financiero Independiente). Es posible verificar si un asesor está registrado consultando el buscador de entidades de la CNMV en su página web, cnmv.es.

¿Cuándo tiene sentido buscar la ayuda de un asesor independiente? Es recomendable hacerlo cuando tu situación financiera es lo suficientemente compleja como para que una guía general no cubra todos los matices necesarios. Esto puede incluir diversos escenarios, como los siguientes:



- Si posees un patrimonio financiero superior a ciento cincuenta mil euros y no estás seguro de cómo está distribuido el riesgo en tus inversiones.
- Si estás considerando la opción de una jubilación anticipada y deseas calcular el impacto exacto que tendría en tu situación fiscal y en la pensión que recibirías.
- Si posees activos en varios países o si tu situación presenta implicaciones fiscales complejas que requieran un análisis más profundo.
- Si vas a recibir una herencia o planeas realizar una donación de cierta relevancia.

Para situaciones más sencillas, un gestor administrativo o un asesor de una gestoría puede resolver muchas de tus dudas a un coste razonable. Esto es especialmente útil para quienes no se enfrentan a complicaciones significativas en su situación financiera.

89

Glosario básico de la guía



Base reguladora. La base reguladora se refiere a la media de las bases de cotización de los últimos veinticinco años, es decir, trescientos meses exactos, que se actualiza por inflación en los primeros meses del período. Esta cifra es fundamental, ya que sobre ella se aplica el porcentaje que determina el monto de la pensión. En general, a mayor base reguladora, mayor será la pensión que se reciba.

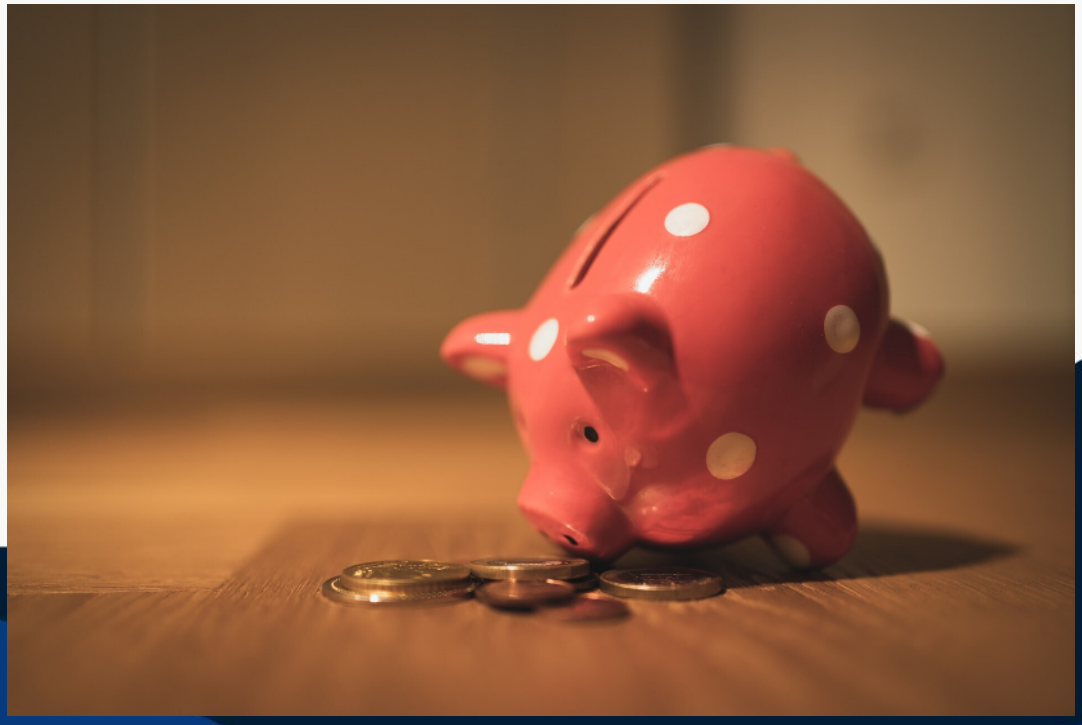


Base de cotización. Este término hace referencia al importe mensual sobre el que un trabajador cotiza a la Seguridad Social. En el caso de los trabajadores por cuenta ajena, esta base corresponde aproximadamente al salario bruto. En el caso de los autónomos, durante muchos años, se podía elegir libremente entre un mínimo y un máximo para determinar la base de cotización.

Coeficiente reductor. Este coeficiente representa la penalización que se aplica a la pensión cuando una persona decide jubilarse antes de la edad ordinaria y no ha completado la carrera exigida. Se aplica un porcentaje de reducción por cada trimestre de adelanto, pudiendo variar entre el uno coma ocho y el dos por ciento por trimestre, dependiendo de los años cotizados.

Complemento de mínimos. Este complemento es una ayuda que añade la Seguridad Social a la pensión cuando el importe calculado resulta inferior a la pensión mínima establecida cada año. Es importante destacar que este complemento no se otorga automáticamente si el pensionista tiene determinados ingresos de otras fuentes, por lo que es necesario verificar si se cumplen los requisitos establecidos para ello.

Complemento de brecha de género. Desde 2021, este complemento puede ser solicitado por mujeres, y en ciertos casos por hombres, que tienen hijos y han recibido pensiones inferiores a las de sus parejas debido a interrupciones o reducciones en su actividad laboral por el cuidado de los hijos. El cálculo de este complemento se realiza en función del número de hijos que tenga el solicitante.



Cl@ve. Este sistema es una herramienta de identificación digital de la Administración española que permite a los ciudadanos acceder a la sede electrónica de la Seguridad Social y otras administraciones mediante un código que se envía al móvil. Este sistema resulta ser una alternativa útil al certificado digital, especialmente para aquellas personas que no tienen uno instalado en su ordenador.

Fondo de emergencia. Este término hace referencia al dinero líquido que se tiene disponible, el cual debe ser accesible en menos de cuarenta y ocho horas sin penalización. Este fondo debe ser equivalente a entre seis y nueve meses de gastos fijos y debe estar separado del ahorro destinado a largo plazo. Su objetivo principal no es generar rentabilidad, sino asegurar disponibilidad inmediata en caso de necesidad.



Fondo indexado. Se trata de un tipo de fondo de inversión que replica el comportamiento de un índice de mercado, como el MSCI World o el S&P 500, sin llevar a cabo una gestión activa. Estos fondos suelen tener comisiones muy bajas, generalmente entre el cero coma uno y el cero coma cuatro por ciento anual, y su rendimiento no depende de las decisiones de un gestor específico.

Hipoteca inversa. Este concepto se refiere a un préstamo hipotecario en el que el banco paga al propietario de un inmueble una renta mensual o un capital, utilizando la vivienda como garantía. Durante la vida del prestatario, este no tiene la obligación de devolver nada. Al fallecer, los herederos pueden optar por pagar la deuda y quedarse con el inmueble, o, si así lo prefieren, el banco puede ejecutar la garantía.

Intestado. Este término describe la situación en la que una persona fallece sin haber dejado testamento. En este caso, la herencia se distribuye de acuerdo con el orden legal establecido en el Código Civil, sin tomar en cuenta cuál podría haber sido la voluntad del fallecido en vida.

Jubilación activa. Esta modalidad permite que los pensionistas puedan compatibilizar el cobro de su pensión con el trabajo, ya sea por cuenta propia o ajena, bajo ciertas condiciones. Desde 2022, aquellos que han alcanzado la edad ordinaria de jubilación y han completado su carrera pueden cobrar el cien por cien de su pensión mientras continúan trabajando.

Laguna de cotización. Este término se refiere a un período en el que no se registra ninguna cotización en la Seguridad Social. Esto puede suceder por diversas razones, como desempleo sin prestación, trabajo irregular o interrupciones en la vida laboral. Las lagunas que se encuentren dentro de los últimos veinticinco años se cubrirán con la base mínima de cotización del año correspondiente, lo que puede arrastrar hacia abajo la base reguladora.

Legado. En el contexto de la herencia, se refiere a un bien o cantidad específica que el testador deja a una persona determinada, fuera del reparto general del caudal hereditario. Esto puede incluir propiedades, dinero o cualquier otro activo que el testador desee destinar a una persona específica.

Período de carencia. Este término describe el mínimo de años que deben cotizarse para poder acceder a una prestación. En el caso de la pensión de jubilación, el período de carencia mínimo es de quince años, de los cuales al menos dos de ellos deben estar dentro de los últimos quince años previos a la jubilación.

Porcentaje de la pensión. Este porcentaje se aplica sobre la base reguladora para calcular el monto de la pensión a recibir. Con quince años cotizados, el porcentaje es del cincuenta por ciento. En cambio, con treinta y ocho años y tres meses o más, que constituyen la carrera completa, el porcentaje asciende al cien por cien.

TER (Total Expense Ratio). Este término se refiere al coste total anual de un fondo de inversión, expresado como porcentaje del patrimonio que está siendo gestionado. Incluye la comisión de gestión, la de depósito y otros gastos operativos. Este dato es fundamental para comparar el coste real entre distintos fondos de inversión.

Usufructo vitalicio. Este derecho permite a una persona usar y disfrutar de un bien, generalmente una vivienda, hasta el fallecimiento del titular, sin ser el propietario pleno del mismo. Esta figura legal es común en los testamentos, especialmente para proteger al cónyuge superviviente de una herencia.

Vida laboral. Este es un documento oficial proporcionado por la Seguridad Social que recoge todos los períodos de alta y baja en el sistema, así como las empresas, los regímenes de cotización y las bases de cotización registradas. Este documento se puede descargar gratuitamente en sede.seg-social.gob.es.

Anexo 2 de "Siete errores que los pre-jubilados cometen sin saberlo".

"Siete errores pre-jubilados" es una guía esencial para quienes se acercan a la jubilación, destacando los errores comunes que pueden comprometer su estabilidad financiera. A través de historias reales y consejos prácticos, el libro enseña la importancia de una planificación adecuada, desde la evaluación de pensiones hasta la creación de un fondo de emergencia. No dejes que la falta de conocimiento te sorprenda; actúa ahora para asegurar un futuro tranquilo y próspero.