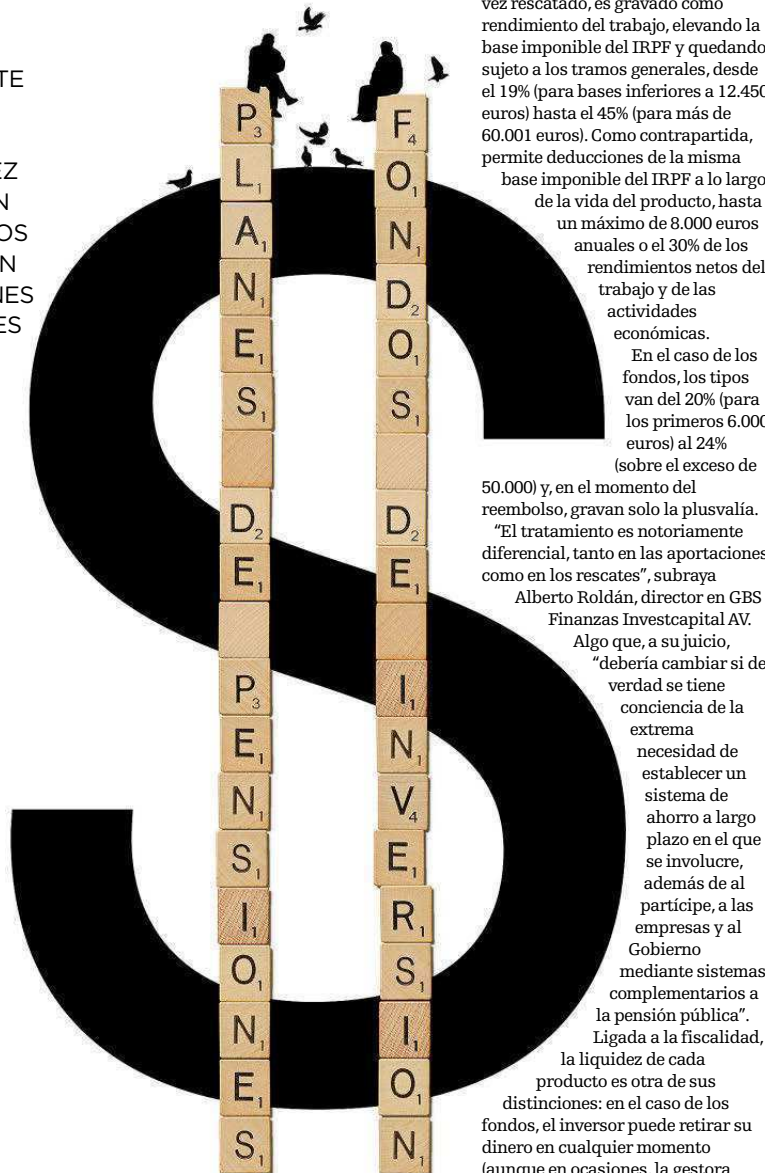


LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL PARTÍCIPE CONDICIONA LA ELECCIÓN

JUNTO A LA FISCALIDAD, EL HORIZONTE TEMPORAL, LA OFERTA Y SU LIQUIDEZ DIFERENCIAN A LOS FONDOS DE INVERSIÓN DE LOS PLANES DE PENSIONES

POR JAVIER EXPÓSITO



Entre la oferta con la que cuenta el inversor que mira al largo plazo, los fondos de inversión y los planes de pensiones

se presentan como dos de las opciones predilectas. De hecho, en España existen 11,3 millones de cuentas de partícipes de fondos y 7,5 millones de planes de pensiones individuales, según datos de Inverco.

Si bien ambos comparten el objetivo de ofrecer rentabilidades atractivas a medio-largo plazo, ambos presentan numerosas diferencias. La principal estriba en su tipología: los planes de pensiones, por definición, tienen como horizonte el retiro laboral, mientras que los fondos no miran a tanta distancia.

Más allá de su asimetría de género, destaca la fiscalidad de cada vehículo. El plan de pensiones, una vez rescatado, es gravado como rendimiento del trabajo, elevando la base imponible del IRPF y quedando sujeto a los tramos generales, desde el 19% (para bases inferiores a 12.450 euros) hasta el 45% (para más de 60.001 euros). Como contrapartida, permite deducciones de la misma base imponible del IRPF a lo largo de la vida del producto, hasta un máximo de 8.000 euros anuales o el 30% de los rendimientos netos del trabajo y de las actividades económicas.

En el caso de los fondos, los tipos van del 20% (para los primeros 6.000 euros) al 24% (sobre el exceso de 50.000) y, en el momento del reembolso, gravan solo la plusvalía.

“El tratamiento es notoriamente diferencial, tanto en las aportaciones como en los rescates”, subraya

Alberto Roldán, director en GBS Finanzas Investcapital AV.

Algo que, a su juicio, “debería cambiar si de verdad se tiene conciencia de la extrema necesidad de establecer un sistema de ahorro a largo plazo en el que se involucre, además de al partícipe, a las empresas y al Gobierno mediante sistemas complementarios a la pensión pública”.

Ligada a la fiscalidad, la liquidez de cada producto es otra de sus distinciones: en el caso de los fondos, el inversor puede retirar su dinero en cualquier momento (aunque en ocasiones, la gestora

puede cobrar una comisión de reembolso por hacerlo antes de un plazo determinado). Pero en el caso de los planes, deben transcurrir 10 años, excepto en supuestos como invalidez laboral, enfermedad grave, muerte del partícipe o paro de larga duración.

Las comisiones son otro de los aspectos donde se bifurca cada producto. Como destaca Rafael Soldevilla, director general de Productos y Servicio de A&G, “la normativa sobre comisiones máximas es más restrictiva en los fondos de pensiones”. De hecho, el Banco de España analizó cómo los planes individuales cobran comisiones de gestión y de depósito superiores a los fondos de inversión y a los planes de empleo.

Soldevilla destaca una segunda idea: “Los fondos de pensiones tienen una única serie de acciones, donde se pagan las mismas comisiones, mientras que en los de inversión las clases de acciones van en función del inversor: no paga lo mismo un institucional que otro que sólo da órdenes para que se ejecute, ni paga lo mismo una inversión de 1 millón de euros que otra de 1.000”.

CARTERA. Ligado a estas variables, la oferta entre cada tipo de producto es muy divergente, siendo mucho mayor en el caso de los fondos. Esto provoca, en palabras de Roldán, “que a la hora de programar un ahorro a muy largo plazo, el inversor se deje llevar por el márketing de algunas gestoras o una construcción eficiente y suficiente de su portfolio”. Asimismo, de la oferta se desprende otra cuestión capital: la rentabilidad. Los expertos señalan que, en teoría, no deberían existir diferencias sustanciales, pero la mayor oferta de fondos provoca que estos ofrezcan mejores réditos. Algo que, además de a una mayor oferta, Soldevilla atribuye a “la competencia con gestoras internacionales”.

Relativo a los planes, Roldán destaca que, históricamente, “las grandes gestoras se han centrado en sus productos más convencionales o considerados *estrella*, mientras que los bancos han sido inconsistentes a la hora de comercializarlos, a pesar de contar con una excelente plataforma de distribución”.

Llegados a este punto, los expertos no extraen una conclusión unívoca sobre qué producto es más ventajoso. Para Soldevilla, “la clave es la fiscalidad: si el cliente, teniendo en cuenta sus ingresos, edad, momento en que quiera jubilarse, etc., cree que fiscalmente va a ser más atractivo un plan, que invierta en él. En cambio, si no tiene una ventaja fiscal, mejor que invierta en un fondo, que le permitirá rescatar el dinero cuando lo necesite”. Por su parte, Roldán coincide en resaltar la importancia de “una correcta programación del ahorro a largo plazo”.