

AIO FINANZAS

TU DINERO EN DOS PAÍSES

Finanzas personales y planificación
financiera transfronteriza para quienes
declaran impuestos en Estados Unidos
y tienen cuentas, propiedades o
familia en México

Edición 2026 · revisada y ampliada



Bill Holliday, CFP®

Iván Sánchez · Luis Sánchez

aiofinanzas.com



Tu dinero en dos países

Finanzas personales y planificación financiera transfronteriza para quienes declaran impuestos en Estados Unidos y tienen cuentas, propiedades o familia en México

Bill Holliday, CFP® • Iván Sánchez • Luis Sánchez

Edición 2026 • revisada y ampliada

AIO Finanzas • aiofinanzas.com

Aviso importante

Esta guía es material educativo de carácter general. No es asesoría de inversión, fiscal ni legal personalizada, y no toma en cuenta tu situación particular. Ninguna parte de este documento constituye una recomendación para comprar o vender un valor determinado.

Los fondos, plataformas y productos que se mencionan aparecen como **ejemplos ilustrativos** para explicar conceptos. Mencionarlos no es recomendarlos. Antes de invertir en cualquiera de ellos, lee el prospecto y verifica los costos vigentes.

Invertir implica riesgo, incluida la pérdida del capital. El rendimiento pasado no predice el rendimiento futuro. Las proyecciones que aparecen en estas páginas son ejercicios aritméticos con supuestos declarados, no pronósticos.

Las cifras fiscales de Estados Unidos corresponden al año fiscal **2026** y cambian cada año. Las tasas mexicanas citadas corresponden a **agosto de 2026**. Verifica siempre los números vigentes antes de tomar una decisión.

AIO Financial, LLC es un asesor de inversiones registrado. **AIO Finanzas** es su división en español. Nuestro Formulario ADV Parte 2A y el Formulario CRS están disponibles en aiofinanzas.com y describen nuestros servicios, honorarios y conflictos de interés.

Copyright © 2026 AIO Financial, LLC. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse o distribuirse sin permiso expreso.

Índice

Aviso importante.....	3
1. Para quién es esta guía.....	7
1.1 Lo que vas a encontrar aquí.....	7
1.2 Lo que no es esta guía.....	7
2. Lo básico: presupuesto, reserva y deuda.....	9
2.1 La única ecuación que importa.....	9
2.2 Un presupuesto que sí se sostiene.....	9
2.3 La reserva de emergencia.....	10
2.4 Deuda.....	10
2.5 El orden de las cosas.....	11
3. Por qué invertir.....	12
3.1 Para qué sirve tener ahorros invertidos.....	12
3.2 El valor del dinero en el tiempo.....	12
3.3 La inflación: el costo de no invertir.....	14
3.4 Jubilación: cuánto necesitas.....	16
3.5 Por qué una cuenta de inversión.....	17
4. En qué invertir.....	19
4.1 ¿Qué es una acción?.....	19
4.2 ¿Qué es un bono?.....	19
4.3 Qué rendimiento es razonable esperar.....	20
4.4 Inversión indexada: comprar todo el mercado.....	20
4.5 ETF.....	21
4.6 Fondos mutuos indexados.....	22
4.7 Construir tu cartera.....	22
4.8 Fondos de fecha objetivo.....	23
4.9 La cartera de tres fondos.....	24
5. Tipos de cuenta e impuestos en EE. UU.....	26
5.1 Cuenta de corretaje gravable.....	26
5.2 Cuentas con ventaja fiscal.....	27
5.3 Cómo se calcula tu impuesto federal.....	28
6. ¿Eres US person? La pregunta que define todo.....	30
7. Reportar tus cuentas en México.....	31
8. El problema PFIC.....	32
8.1 Vehículo por vehículo.....	33
8.2 La alternativa: el mismo mercado, sin el castigo.....	34
9. Tu casa en México.....	35
10. Herencias y regalos desde México.....	37
11. Si tu cónyuge no es ciudadano estadounidense.....	38
12. Retiro binacional: Afore, IMSS y Seguro Social.....	39
13. Salud, Medicare y la frontera.....	40
13.1 Medicare no viaja.....	40

13.2	Cómo se cubre la gente que vive en México.....	40
13.3	Antes de los 65: el hueco.....	41
13.4	Seguro Social cobrado desde México.....	41
13.5	El cuidado de largo plazo, y el que nadie planea.....	41
14.	Mover dinero entre los dos países.....	42
14.1	El impuesto del 1% a las remesas.....	42
14.2	El diferencial pesa más que la comisión.....	42
14.3	¿En qué moneda debes tener tu dinero?.....	43
14.4	Cuentas, en la práctica.....	43
14.5	Los papeles que vas a necesitar dentro de veinte años.....	44
15.	Seguros, testamentos y beneficiarios.....	45
15.1	Seguro de vida, dimensionado para dos países.....	45
15.2	Incapacidad: el riesgo más probable y el menos asegurado.....	45
15.3	Los beneficiarios le ganan al testamento.....	45
15.4	Un testamento no cruza la frontera solo.....	46
15.5	Poderes: lo que hace falta antes de morir.....	47
15.6	La conversación.....	47
16.	Si nunca has declarado tus cuentas.....	48
17.	Dónde y cómo invertir.....	49
17.1	Si eres US person.....	49
17.2	Si vives en México y no eres US person.....	49
17.3	Cómo se hace una inversión, paso a paso.....	50
18.	Hábitos y cómo elegir asesor.....	51
18.1	Pensar a largo plazo.....	51
18.2	Empieza ahora.....	51
18.3	Mantenimiento de la cuenta.....	51
18.4	Cómo elegir asesor: qué significa “solo por honorarios”.....	52
19.	Inversión responsable y sostenible.....	54
20.	Resumen: tu plan de acción.....	55
Apéndice A.	Las cifras de 2026.....	56
	Reporte de cuentas y activos en el extranjero.....	56
	Impuestos e inversión.....	56
	Patrimonio, donaciones y transfronterizo.....	57
Apéndice B.	El calendario del año.....	58
Apéndice C.	Qué reunir antes de tu primera reunión.....	59
	Identidad y estatus.....	59
	Estados Unidos.....	59
	México.....	59
	Tu situación.....	59
Definiciones.....		60
	Inversión.....	60
	Cuentas e impuestos en EE. UU.....	61
	Transfronterizo.....	61

Recursos..... 63
 Nuestros sitios.....63
 Para verificar a un asesor.....63
 Fuentes oficiales.....63
 Plataformas de inversión.....63

Quiénes somos..... 64
 Bill Holliday, CFP®, AIF®, CSRIC™.....64
 Iván Sánchez.....64
 Luis Sánchez.....65

Gracias..... 66
 ¿Y ahora qué?.....66

1. Para quién es esta guía

"La educación no consiste en aprender datos, sino en entrenar la mente para pensar." — Albert Einstein

Casi todo lo que se publica en español sobre inversión está escrito para una de dos personas: alguien que vive en México y le declara al SAT, o alguien que vive en España. Si tu vida financiera cruza la frontera entre México y Estados Unidos, ese contenido no solo es incompleto. En algunos casos te puede llevar a hacer exactamente lo contrario de lo que te conviene.

Esta guía está escrita para ti si te reconoces en alguna de estas situaciones:

- Eres ciudadano, residente permanente (*green card*) o residente fiscal de Estados Unidos, y hablas español.
- Tienes —o piensas tener— cuentas bancarias o de inversión en México.
- Tienes una propiedad en México, o la vas a heredar.
- Tus papás, hermanos o hijos están del otro lado y tu patrimonio familiar vive en dos monedas.
- Trabajaste en los dos países y no sabes qué va a pasar con tu Afore, tu IMSS y tu Seguro Social.
- Tu cónyuge no es ciudadano estadounidense.
- Eres estadounidense y vives en México, pero sigues obligado a declarar en EE. UU.

La regla que ordena todo lo demás. Si eres *US person* —ciudadano, residente permanente o residente fiscal de EE. UU.—, el IRS grava tu ingreso **mundial** y te exige reportar tus cuentas del extranjero, sin importar en qué país vivas ni en qué moneda tengas el dinero. Esa sola frase cambia dónde te conviene invertir, en qué te conviene invertir y qué papeles tienes que presentar cada año.

1.1 Lo que vas a encontrar aquí

Los capítulos 2 al 5 son los cimientos: presupuesto, reserva de emergencia y deuda; por qué invertir; en qué invertir; y cómo funcionan las cuentas y los impuestos estadounidenses. Si ya dominas todo eso, puedes leerlos en diagonal.

Los capítulos 6 al 16 son la parte que no vas a encontrar en ningún otro libro en español. Tratan de lo que pasa cuando el dinero, la casa, la herencia o la pensión están en México y el contribuyente está en Estados Unidos: quién es *US person*, qué hay que reportar, el problema PFIC, la casa y el fideicomiso, las herencias, el cónyuge no ciudadano, el retiro binacional, la salud y Medicare, cómo mover dinero y cómo proteger a tu familia. Es el corazón de esta guía y la razón por la que la escribimos.

Los capítulos 17 al 20 aterrizan el resto: dónde abrir cuenta y cómo operarla, qué hábitos sostienen el plan, cómo elegir a un asesor sin que te vendan un producto, y un resumen en veinte puntos. Al final hay tres apéndices que probablemente uses más que ningún capítulo: las cifras de 2026, el calendario del año y qué reunir antes de tu primera reunión.

1.2 Lo que no es esta guía

No es un manual para hacerte rico rápido. No hay estrategias de *trading*, ni criptomonedas, ni bienes raíces apalancados. Lo que hay es aburrido y funciona: gastar menos de lo que ganas, invertir la diferencia en

fondos diversificados de bajo costo, no tocarlos, y no cometer los errores fiscales caros que le cuestan miles de dólares a la gente que vive entre dos países.

Tampoco sustituye a un asesor. Muchas personas pueden manejar sus inversiones solas, y esta guía busca que puedas hacerlo. Pero cuando hay dos jurisdicciones fiscales de por medio, hay decisiones donde equivocarse cuesta mucho más que la asesoría.

2. Lo básico: presupuesto, reserva y deuda

| "No es tu salario lo que te hace rico, son tus hábitos de gasto."

Nada de lo que viene después de este capítulo funciona sin él. Se puede tener una cartera excelente y una vida financiera frágil; lo que no se puede es construir patrimonio gastando todo lo que entra.

2.1 La única ecuación que importa

Gasta menos de lo que ganas e invierte la diferencia.

Esa diferencia —tu tasa de ahorro— es la variable que más determina dónde vas a terminar. Más que el rendimiento, más que la selección de fondos, más que cualquier cosa que un asesor pueda hacer por ti. En el capítulo 3 vas a ver la tabla que lo demuestra: quien ahorra 30% de su ingreso llega a la independencia financiera en la mitad del tiempo que quien ahorra 10%, y no porque invierta mejor.

2.2 Un presupuesto que sí se sostiene

La mayoría de los presupuestos fracasan porque piden demasiado detalle. Anotar cada café durante tres semanas y abandonar no sirve de nada.

Lo que sí funciona es más simple: **decide primero cuánto vas a ahorrar, sácalo automáticamente el día que te pagan, y gasta el resto sin culpa.** Si el ahorro sale primero, el presupuesto se cuida solo.

Un punto de partida razonable para repartir tu ingreso después de impuestos:

Destino	Porcentaje orientativo	Qué incluye
Necesidades	~50%	Vivienda, comida, transporte, seguros, servicios, mínimos de deuda
Gustos	~30%	Todo lo que disfrutas y podrías recortar si hiciera falta
Ahorro e inversión	~20%	Retiro, reserva de emergencia, abonos extra a deuda cara

No es una regla sagrada. En ciudades caras el primer renglón se come más, y en ese caso lo que hay que ajustar es el segundo, no el tercero. Si hoy estás lejos del 20%, no importa: sube un punto porcentual cada vez que te aumenten el sueldo y llegarás sin sentirlo.

La partida que casi nunca se presupuesta. Si mandas dinero a tu familia en México, ponlo en el presupuesto como una línea con nombre y monto, igual que la renta. En muchos hogares es el segundo gasto más grande del mes y el único que nadie escribe. Ponerlo por escrito no lo hace menos generoso; lo hace sostenible, y evita que el mes en que se necesita más termine en una tarjeta de crédito.

2.3 La reserva de emergencia

Antes de invertir un solo dólar en la bolsa, ten dinero para cuando algo salga mal.

Cuánto: de **tres a seis meses de gastos**. Al extremo alto si trabajas por tu cuenta, si tu ingreso es variable, si eres el único que aporta en casa, o si tu seguro médico tiene deducibles altos.

Dónde: en algo líquido y estable — una cuenta de ahorro de alto rendimiento, un fondo del mercado de dinero o bonos de muy corto plazo. **No** en la bolsa. El punto de la reserva es que valga lo mismo el día que la necesites, y las emergencias tienen la costumbre de coincidir con las caídas de mercado.

Para qué: el motivo real es que un imprevisto no se convierta en deuda de tarjeta al 24%. Esa es toda la lógica.

Si tu familia está en dos países, tu reserva tiene un segundo trabajo. Una enfermedad de tus papás en México, un viaje de emergencia, un funeral que hay que resolver en cuarenta y ocho horas. Son gastos que no se pueden posponer y que no avisan. Muchas de las familias con las que trabajamos mantienen el extremo alto del rango por esta razón, y les parece dinero bien inmovilizado.

2.4 Deuda

| *"Cada vez que pides prestado, le estás robando a tu yo del futuro." — Nathan Morris*

En general se puede pagar deuda e invertir al mismo tiempo, repartiendo entre tres destinos: abonar a la deuda, aportar al retiro y construir la reserva.

La excepción es la deuda cara. **Si la tasa supera aproximadamente 7% anual, pagarla es la mejor inversión disponible**, porque ese rendimiento es garantizado y libre de impuestos. Ninguna cartera le gana con seguridad a una tarjeta al 24%.

Estrategias para salir:

- **Bola de nieve.** Atacas primero la deuda más chica, pagando el mínimo en las demás. Cuando la liquidas, sumas ese pago a la siguiente. Matemáticamente no es la óptima; psicológicamente es la que más gente termina.
- **Avalancha.** Atacas primero la de tasa más alta. Es la que menos intereses paga en total.
- **Consolidación.** Juntas varias deudas en una de menor tasa. Funciona si de verdad bajas la tasa y **no vuelves a usar las tarjetas**.
- **Plan de manejo de deuda.** Una agencia de asesoría sin fines de lucro negocia tasas y arma un plan de pagos, normalmente a cinco años. Busca agencias sin fines de lucro; huye de quien te cobre por adelantado o te prometa borrar tu historial.

Deuda en pesos, ingreso en dólares — o al revés. Si tienes un crédito hipotecario en México y ganas en dólares, un movimiento del tipo de cambio cambia lo que te cuesta ese crédito sin que tú hagas nada. A veces a tu favor, a veces en contra. No es razón para no tenerlo, pero sí para no ignorarlo: si la deuda es grande, conviene saber cuánto sube tu pago mensual en dólares si el peso se aprecia 20%.

2.5 El orden de las cosas

Cuando llega dinero disponible, este es el orden que resuelve bien la mayoría de las situaciones:

1. **Guarda un colchón inicial** de aproximadamente un mes de gastos, para no caer en la tarjeta a la primera.
2. **Toma completo el match de tu empleador** en el 401(k) si lo hay. Es rendimiento inmediato garantizado; dejarlo sobre la mesa es regalar sueldo.
3. **Liquida la deuda cara** — todo lo que esté por encima de ~7%.
4. **Completa la reserva** hasta tus tres a seis meses.
5. **Aporta a tus cuentas con ventaja fiscal:** IRA o Roth IRA, y sube lo que aportas al 401(k).
6. **Invierte en una cuenta gravable** lo que siga sobrando.

Y antes de invertir el primer dólar en México o en un producto mexicano, lee el capítulo 6. Ahí es donde el orden cambia para ti.

3. Por qué invertir

| *"La mayoría de los inversionistas quieren hacer hoy lo que deberían haber hecho ayer." — Larry Summers*

Invertir hoy te da opciones mañana: para ti, para tu familia y para la gente que depende de ti en los dos países. Lo más importante que puedes hacer es empezar temprano. Lo segundo más importante es no dejar de hacerlo.

3.1 Para qué sirve tener ahorros invertidos

Acumular dinero en una cuenta de inversión te sirve para:

- Tener un colchón ante una emergencia, tuya o de tu familia.
- Evitar endeudarte con tarjetas de crédito cuando algo sale mal.
- Cubrir gastos médicos que el seguro no alcanza.
- Comprar una casa.
- Poner o crecer un negocio propio.
- Apoyar a tus papás o a tus hijos del otro lado de la frontera.
- Dejar una herencia.
- Jubilarte: lograr independencia económica y dejar de trabajar por obligación.

La independencia económica llega cuando tus bienes y el ingreso que producen alcanzan para cubrir tus gastos el resto de tu vida. No es obligatorio dejar de trabajar cuando llegas ahí. Lo valioso es **saber que ya no tienes que hacerlo**.

3.2 El valor del dinero en el tiempo

| *"El momento de ahorrar es cuando tienes dinero, no cuando lo necesitas." — Joe Moore*

Un peso o un dólar de hoy vale más que la misma cantidad dentro de veinte años, porque el dinero de hoy puede crecer. Tus inversiones ganan intereses y dividendos, y luego esas ganancias también generan ganancias. Eso es el **interés compuesto**, y es el único mecanismo confiable que tiene una persona normal para construir patrimonio.

La regla del 72. Divide 72 entre el rendimiento anual y obtienes, aproximadamente, los años que tarda tu dinero en duplicarse. A 7% anual, el dinero se duplica cada 10 años más o menos ($72 \div 7 \approx 10.3$). A 4%, tarda 18 años.

En todos los ejemplos de este libro usamos **7% anual nominal** como supuesto ilustrativo. La bolsa estadounidense ha rendido históricamente alrededor de 10% anual antes de inflación durante periodos muy largos, pero preferimos un número más conservador: nadie sabe qué van a hacer los mercados y es mejor que la realidad te sorprenda para bien.

Cada década que esperas cuesta más de lo que parece



Tabla 1 • Valor de una inversión única de \$10,000 dólares (supuesto: 7% anual, sin impuestos ni comisiones)

Momento	Inviertes hoy	Inviertes en 10 años	Inviertes en 20 años
Hoy	\$10,000	\$0	\$0
En 10 años	\$19,672	\$10,000	\$0
En 20 años	\$38,697	\$19,672	\$10,000
En 30 años	\$76,123	\$38,697	\$19,672
En 40 años	\$149,745	\$76,123	\$38,697
En 50 años	\$294,570	\$149,745	\$76,123

Lee la última fila. Para llegar a esos \$294,570 dentro de 50 años, tienes que invertir \$10,000 hoy. Si esperas diez años, ya no te bastan \$10,000: necesitas \$19,672. Si esperas veinte, necesitas \$38,697. **Cada década de espera casi duplica lo que tienes que poner.**

Lo mismo pasa con las aportaciones mensuales, y de forma todavía más brutal.

Empezar tarde cuesta cinco veces más al mes

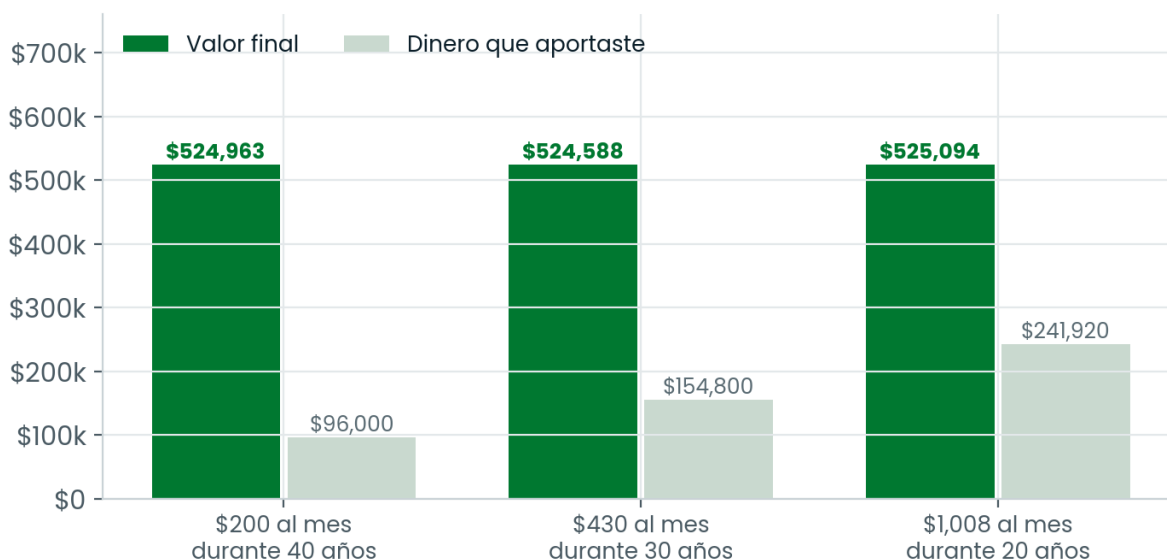


Tabla 2 • Lo que cuesta llegar a ~\$525,000 dólares (supuesto: 7% anual)

Si empiezas...	Tienes que aportar	Durante	De tu bolsillo salen	Terminas con
Hoy	\$200 al mes	40 años	\$96,000	\$524,963
En 10 años	\$430 al mes	30 años	\$154,800	\$524,588
En 20 años	\$1,008 al mes	20 años	\$241,920	\$525,094

Las tres columnas terminan en el mismo lugar. La diferencia es que en el primer caso el mercado puso el 82% del resultado y tú el 18%. En el tercero tú pusiste casi la mitad. **El tiempo es la parte del rendimiento que no tienes que pagar.**

3.3 La inflación: el costo de no invertir

Guardar dinero "seguro" no lo mantiene seguro. Lo mantiene quieto mientras los precios suben.



Tabla 3 • Poder de compra de \$10,000 dólares guardados sin invertir (supuesto: 3% de inflación anual)

Plazo	Poder de compra en dólares de hoy
Hoy	\$10,000
En 10 años	\$7,441
En 20 años	\$5,537
En 30 años	\$4,120
En 40 años	\$3,066

Cuarenta años en efectivo convierten \$10,000 en el equivalente a \$3,066. No perdiste dólares: perdiste lo que esos dólares compran.

Esto pega distinto cuando vives entre dos monedas. El peso ha tenido históricamente inflación más alta que el dólar y ha perdido valor frente a él durante periodos largos. Si tus gastos futuros van a ser en dólares —vives en EE. UU., tus hijos estudian allá, tu jubilación va a ser allá— tener todo tu ahorro en pesos te añade un riesgo cambiario que no siempre se ve. Y al revés: si te vas a retirar en México, tener todo en dólares también es una apuesta. La respuesta rara vez es "todo en una moneda"; es empatar la moneda de tus ahorros con la moneda de tus gastos futuros.

Por eso lo que importa no es el rendimiento nominal sino el **rendimiento real**: lo que ganas por encima de la inflación. Un instrumento que paga 6% con inflación de 4.5% te está dando 1.5% real.

3.4 Jubilación: cuánto necesitas

La guía del 4%

Es la regla de bolsillo más conocida para estimar cuánto necesitas ahorrado. Dice que si retiras el **4% de tu cartera el primer año** y después ajustas esa cantidad por inflación, el dinero tiene buena probabilidad de durarte unos 30 años, con una cartera que traiga alrededor de 70% en acciones.

Al revés: multiplica por 25 lo que quieras gastar al año.

- Quieres \$40,000 dólares al año de tu cartera → necesitas cerca de **\$1,000,000**.
- Quieres \$20,000 al año → necesitas cerca de **\$500,000**.

Es una estimación, no una promesa. No considera impuestos, ni pensiones, ni Seguro Social, ni gastos irregulares, ni una secuencia mala de rendimientos en tus primeros años de retiro. Sirve para saber si estás en el estadio correcto, no para planear al dólar.

Los factores que de verdad mueven el número

- **¿Cuánto vas a gastar?** Es el factor más grande y el que más se subestima. Muchas personas gastan más en sus primeros años de retiro (viajes, remodelaciones) y menos después.
- **¿Dónde vas a vivir?** Retirarse en Hermosillo, en Tucson o en Guadalajara son tres presupuestos distintos. Si piensas retirarte en México, corre los números en pesos y considera qué pasa si el tipo de cambio se mueve en tu contra.
- **¿Qué otras fuentes de ingreso tendrás?** Seguro Social, una pensión del IMSS o ISSSTE, un trabajo de medio tiempo, ingreso por renta, una herencia. Cada una reduce lo que necesitas tener ahorrado.
- **Salud y seguro médico.** Si te retiras antes de los 65 no tienes Medicare todavía, y ese hueco es caro. Si te retiras en México, Medicare **no te cubre** allá; tendrás que resolverlo con IMSS, seguro privado o pago de bolsillo.
- **¿Cuánto vas a vivir?** Y si tienes pareja, ¿cuánto va a vivir ella o él sin ti, y con qué ingreso?
- **¿Quieres dejar herencia?** Si sí, es dinero que no puedes gastarte.

Cuánto ahorras importa más que cuánto rindes

Esta es probablemente la tabla más útil del libro.



Tabla 4 • Años hasta la independencia financiera según tu tasa de ahorro (supuestos: 4% de rendimiento real anual, meta de 25× el gasto anual, sin considerar pensiones ni impuestos)

Ahorras...	Años hasta ser independiente
10% de tu ingreso	59
20%	41
30%	31
40%	23
50%	18
60%	13
70%	9

Fíjate en lo que hace la tabla: la tasa de ahorro empuja por los dos lados a la vez. Ahorrar más significa acumular más rápido y necesitar menos, porque el que gasta menos necesita una cartera más chica. Nadie va a conseguirte un rendimiento que compense la diferencia entre ahorrar 10% y ahorrar 30%.

3.5 Por qué una cuenta de inversión

"¿A cuántos millonarios conoces que se hicieran ricos ahorrando en una cuenta de ahorros?" — Robert G. Allen

Una cuenta de inversión no tiene que ser todo tu patrimonio, pero casi siempre debería ser una parte. Lo que te da:

- **Liquidez.** Puedes tener tu dinero disponible en días, no en meses.
- **Crecimiento.** El mercado accionario estadounidense ha crecido de forma sostenida durante más de un siglo, con caídas fuertes de por medio.

- **Poco esfuerzo.** Unas horas para armarla y quizá una hora al año para mantenerla.
- **Seguridad operativa.** Las cuentas de corretaje en EE. UU. están cubiertas por SIPC contra la quiebra del intermediario (no contra pérdidas de mercado).
- **Flexibilidad.** Ajustas la mezcla cuando cambian tus metas.
- **Costo bajo.** Hoy se puede armar una cartera diversificada por menos de 0.10% anual.

Comparada con otras opciones

Contra una cuenta de banco. El banco es para el gasto del mes y para tu fondo de emergencia, no para crecer. Guarda de **3 a 6 meses de gastos** en algo estable y líquido —cuenta de ahorro, fondo del mercado de dinero o bonos de muy corto plazo— y el resto ponlo a trabajar. Si eres trabajador independiente o tienes ingreso variable, apunta al extremo alto del rango.

Contra bienes raíces. Mucha gente compra casa por razones que no son financieras, y está bien. Pero como inversión, la propiedad tiene desventajas reales: no es líquida, venderla toma meses y cuesta comisiones, requiere mantenimiento, impuestos y seguro, y la mayor parte del rendimiento viene de la plusvalía y no de la renta. Además concentra tu patrimonio en un solo activo, en una sola ciudad, en una sola moneda. Si esa propiedad está en México y tú declaras en EE. UU., léete el capítulo 9 antes de comprar otra.

Contra un negocio propio. Puede ser tu mejor inversión y también tu más riesgosa. Es ilíquida, difícil de vender y absorbe tu tiempo. Una cuenta de inversión al lado de tu negocio es diversificación pura: si algo pasa con el negocio, no se va todo.

Contra seguros de vida y anualidades. Los productos de seguro no son inversiones. Un **seguro de vida temporal** (*term life*) es la herramienta correcta para reemplazar tu ingreso si alguien depende de ti, y es barato. Las pólizas de vida entera o universal y la mayoría de las anualidades traen comisiones altas, opciones de inversión limitadas y costos internos que rara vez se explican bien. Existen casos donde tienen sentido, pero son menos de los que te van a decir. Si te están ofreciendo una, pregunta directamente cuánto gana de comisión quien te la vende.

Contra oro y metales preciosos. Suelen presentarse como protección contra la inflación. A largo plazo no han competido con una cartera diversificada de acciones, no producen ingreso, y en forma física implican costos de compra, venta y resguardo.

4. En qué invertir

"Invertir debería ser como ver secarse la pintura o crecer el pasto. Si quieres emoción, agarra \$800 y vete a Las Vegas." — Paul Samuelson

Invertir no tiene que ser complicado. Para la mayoría de la gente, **un fondo de fecha objetivo o una cartera de tres fondos** es todo lo que hace falta. Este capítulo explica por qué.

4.1 ¿Qué es una acción?

"Si no soportas la idea de perder 20% en la bolsa, no deberías estar en la bolsa." — John Bogle

Cuando compras una acción estás comprando una fracción de la propiedad de una empresa. Como dueño parcial, ganas de dos maneras: **el precio sube** (plusvalía) o **la empresa te reparte dividendos**.

Las acciones ofrecen el mejor potencial de crecimiento a largo plazo que existe para un inversionista común. También son el activo más volátil. Los precios suben y bajan, no hay garantía de que a una empresa le vaya bien y puedes perder tu dinero.

Las acciones se clasifican por sector (tecnología, salud, energía, finanzas, consumo, industria, materiales, servicios públicos, telecomunicaciones), por región (Estados Unidos, mercados desarrollados, mercados emergentes) y por tamaño de empresa (grande, mediana, pequeña capitalización).

El **S&P 500** es el índice de las 500 empresas más grandes de Estados Unidos, ponderado por valor de mercado. No es una lista exacta de las 500 mayores, pero es el termómetro más usado del mercado estadounidense.

No reacciones a las noticias. Para cuando una noticia sobre una empresa es pública, el precio ya la incorporó. Comprar o vender "porque salió esto" es llegar tarde a una fiesta donde el precio ya cambió.

4.2 ¿Qué es un bono?

"Los bonos son préstamos a empresas, los Treasuries son préstamos a gobiernos y los CD son préstamos a bancos."

Un bono es un préstamo a plazo fijo. Empresas, municipios, estados y gobiernos emiten bonos para financiarse. A cambio te pagan intereses (el **cupón**) y al vencimiento te devuelven el capital.

Cuatro cosas que conviene entender:

- **A mayor plazo, mayor tasa.** Prestar a 30 años paga más que prestar a 2.
- **A menor calidad crediticia, mayor tasa.** Un emisor con más riesgo tiene que pagar más para atraer prestamistas.
- **El precio de un bono se mueve al revés de las tasas.** Si las tasas suben, los bonos que ya existen bajan de precio. Entre más largo el plazo, más fuerte es ese efecto.
- **Son menos volátiles que las acciones.** Por eso sirven para el dinero que vas a necesitar pronto, y para bajarle a los sustos de una cartera.

El contraste es grande: en un año malo, un fondo amplio de bonos puede caer un dígito bajo o medio; el mercado accionario estadounidense ha caído más de 35% en un solo año. Esa diferencia se mide con la **desviación estándar**, que es simplemente qué tanto se aleja el rendimiento de su promedio. Más desviación estándar, más sube y baja.

4.3 Qué rendimiento es razonable esperar

| "No se trata de cuánto ganas, sino de cuánto conservas." — Robert Kiyosaki

Nadie sabe qué va a rendir una cartera. Lo que sí sabemos es qué la determina, y la respuesta es incómodamente simple: **el porcentaje que tengas en acciones contra bonos explica la mayor parte de tu resultado**. Ni la selección de acciones, ni el momento de entrada, ni el asesor: la mezcla.

Tabla 5 • Expectativas razonables de largo plazo (más de 10 años; supuestos ilustrativos, no pronósticos)

Cartera	Rendimiento nominal anual	Rendimiento real (después de inflación)
100% acciones	~7%	~4.5%
80% acciones / 20% bonos	~6.4%	~3.9%
60% acciones / 40% bonos	~5.8%	~3.3%
40% acciones / 60% bonos	~5.2%	~2.7%
20% acciones / 80% bonos	~4.6%	~2.1%
100% bonos	~4%	~1.5%

Dos advertencias sobre esta tabla. La primera es que son promedios de largo plazo: **ningún año se va a parecer a estos números**. La segunda es que el promedio esconde el camino. Una cartera 100% en acciones no sube 7% cada año; sube 25%, cae 18%, sube 12%, cae 4%, y termina promediando algo así después de décadas. Si ese camino te va a hacer vender en el peor momento, la cartera correcta para ti es otra.

4.4 Inversión indexada: comprar todo el mercado

| "No busques la aguja en el pajar. ¡Compra el pajar!" — John C. Bogle

Invertir en índices significa comprar, de un jalón, todas las empresas de un mercado en la proporción que les corresponde, en lugar de tratar de escoger las ganadoras.

¿Por qué funciona? Porque el mercado es razonablemente eficiente. El precio de una acción ya refleja la información pública disponible. Para ganarle consistentemente al mercado tendrías que saber algo que los demás no saben, y saberlo una y otra vez durante décadas.

Los datos son duros con la gestión activa. Según el estudio anual SPIVA de S&P Dow Jones Indices, después de 10 años alrededor del **85% de los fondos de gran capitalización rinden menos que el S&P 500**, y a 15 años la cifra se acerca al **92%**.

El caso más famoso es la apuesta de Warren Buffett: un millón de dólares a que un simple fondo indexado del S&P 500 le ganaría en diez años a una selección de fondos de cobertura elegida por un profesional. El fondo indexado ganó por mucho.

La relación de gastos: el número que más importa

La **relación de gastos** (*expense ratio*) es el porcentaje anual que cobra el fondo por operar. Se descuenta directamente de tu rendimiento: si el fondo gana 8% y cobra 1%, tú te quedas con 7%. Si el fondo pierde 5% y cobra 1%, tú pierdes 6%.

Parece poco. No lo es. Sobre \$100,000 dólares invertidos durante 30 años a 7%:

Tabla 6 • Lo que te cuesta una comisión anual

Relación de gastos	Valor a 30 años	Diferencia
0.05%	\$750,626	—
0.25%	\$709,637	-\$40,989
0.75%	\$616,408	-\$134,218
1.25%	\$535,071	-\$215,555

Un punto porcentual de comisión te puede costar más de doscientos mil dólares. Es la variable que **sí controlas por completo**.

4.5 ETF

| *"No esperes mejores opciones de inversión; invierte y espera un mejor momento."* — Ankit Samrat

Un **ETF** (*Exchange Traded Fund*, fondo cotizado en bolsa) es una canasta de acciones o bonos que sigue un índice y se compra y vende como si fuera una acción. Es la herramienta que más usamos para armar carteras: costos muy bajos, eficiencia fiscal y exposición amplia.

¿Cómo se negocian? A diferencia de los fondos mutuos —cuyo precio se fija una vez al día, al cierre— los ETF cotizan durante toda la sesión. Compras y vendes un número de **títulos**, no una cantidad de dólares. Si mandas la orden con el mercado cerrado, se ejecuta a la apertura.

¿Por qué son eficientes fiscalmente? Por su mecanismo interno de creación y reembolso de títulos, y porque su rotación de cartera es baja, los ETF suelen generar muy pocas distribuciones de ganancias de capital. Eso importa mucho en cuentas gravables y nada en un IRA.

¿Son transparentes? Sí. Publican sus tenencias a diario, a diferencia de los fondos mutuos tradicionales, que las reportan trimestralmente.

¿Y los costos? Los ETF indexados suelen tener las relaciones de gastos más bajas del mercado. Hay que considerar también el diferencial entre compra y venta (*spread*) y, si tu plataforma cobra comisión por operación, ese costo. En Schwab, Vanguard y Fidelity la mayoría de los ETF se operan sin comisión.

Regla práctica si tu plataforma cobra por operar: que la comisión nunca pase del 1% de la operación. Si te cobran \$6 dólares, no hagas operaciones menores a \$600. Y en general: no operes de más. Cada movimiento innecesario te cuesta.

4.6 Fondos mutuos indexados

"El dinero grande no está en comprar ni en vender, sino en esperar." — Charlie Munger

Un fondo mutuo junta el dinero de muchos inversionistas para comprar valores. Los hay de dos tipos:

- **Indexados:** siguen un índice, sin nadie escogiendo acciones. Costos bajos.
- **Administrados activamente:** un gestor trata de ganarle al mercado. Costos altos y, según los datos de la sección 4.4, resultados peores la mayoría de las veces.

Los fondos mutuos indexados hacen esencialmente lo mismo que un ETF indexado. Sus dos ventajas prácticas: puedes comprar **cantidades exactas en dólares** (útil para aportaciones automáticas de \$250 al mes) y muchos no tienen comisión de operación. Sus desventajas: se ejecutan una vez al día, algunos piden inversión mínima, y suelen ser un poco menos eficientes fiscalmente en cuentas gravables.

Muchos fondos mutuos aplican una penalización de **1% a 2% si vendes antes de 90 días**. Está pensada para desalentar el *trading* de corto plazo. No debería importarte, porque no vas a estar operando.

4.7 Construir tu cartera

"La esencia de una buena construcción de cartera es usar activos que se muevan de forma distinta entre sí."
— William J. Bernstein

Lo primero no es escoger fondos. Es saber **cuánta volatilidad aguantas sin vender**.

El estudio DALBAR lleva años midiendo la diferencia entre lo que rindió el mercado y lo que efectivamente ganó el inversionista promedio. La brecha es enorme, y no se explica por comisiones: se explica porque la gente compra caro y vende barato. Entra cuando todo va bien y sale cuando ve rojo. **El comportamiento cuesta más que las comisiones.**

Cuestionario rápido de tolerancia al riesgo

Contesta con honestidad, no con la persona que te gustaría ser.

1. ¿Cuándo esperas empezar a retirar dinero de esta cuenta?

Inmediatamente (0) · En 1–5 años (3) · En 6–10 años (6) · En más de 11 años (8) · Solo si hace falta (10)

2. ¿Por cuánto tiempo esperas hacer retiros?

1 año (0) · 1–5 años (3) · 6–10 años (6) · Más de 11 años (8) · Toda la vida (10)

3. Mantendría mi plan aunque mi cuenta cayera fuerte a corto plazo, si eso mejora mis ganancias a largo plazo.

Muy en desacuerdo (0) · En desacuerdo (3) · De acuerdo (7) · Muy de acuerdo (10)

4. ¿Cuál frase te describe mejor?

Quiero rendimientos consistentes aunque sean bajos (0) · No me molestan las fluctuaciones, pero quiero evitar pérdidas grandes (5) · Acepto pérdidas frecuentes a cambio de mayor rendimiento promedio (10)

5. ¿Cuál frase te describe mejor?

No tolero pérdidas (0) · Acepto menos rendimiento por más estabilidad (3) · Prefiero no ver caídas frecuentes (5) · Aguanto varias caídas al año (7) · No me preocupan las caídas, aunque sean grandes (10)

6. Cuando el mercado cae, tiendo a vender lo más riesgoso y moverme a algo seguro.

Totalmente de acuerdo (0) · De acuerdo (3) · En desacuerdo (7) · Totalmente en desacuerdo (10)

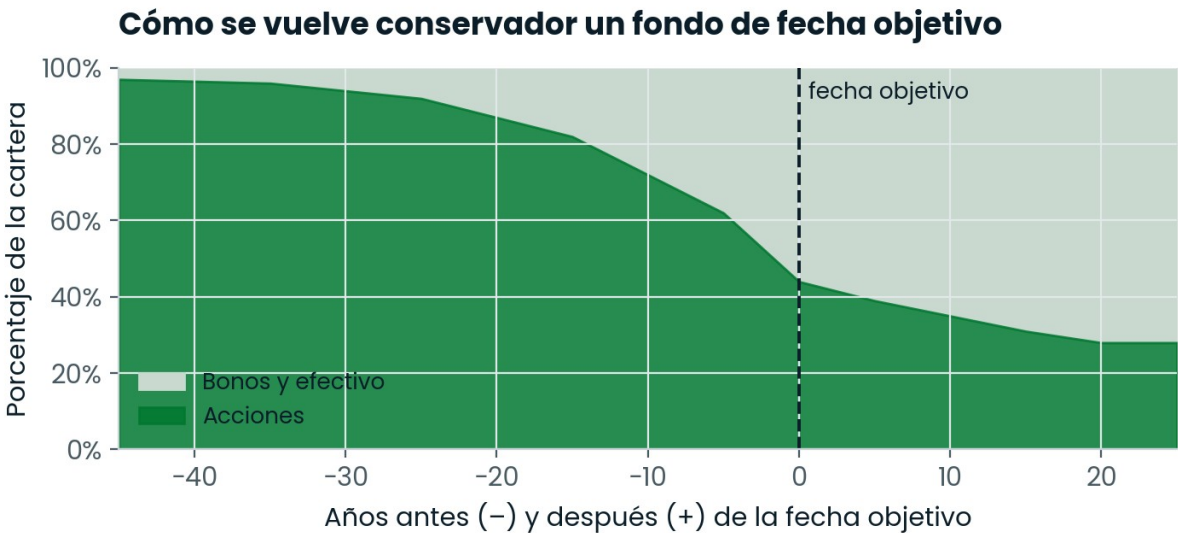
Suma tus puntos: 0–20 perfil conservador · 21–40 perfil moderado · 41–60 perfil agresivo.

Cruza ese resultado con **cuándo vas a necesitar el dinero**. El plazo manda: dinero que necesitas en dos años no va en acciones, aunque tu perfil sea agresivo.

4.8 Fondos de fecha objetivo

“Cuando inviertes, estás comprando un día que no vas a tener que trabajar.” — Aya Laraya

Un **fondo de fecha objetivo** (*target date fund*) es una cartera completa en un solo fondo. Escoges el año aproximado en que piensas retirarte —2045, 2050, 2060— y el fondo hace el resto: arranca agresivo, se va volviendo conservador conforme se acerca la fecha, y se rebalancea solo.



Un ejemplo real: la serie Schwab Target Index empieza con **97% en acciones** cuarenta y tantos años antes de la fecha, llega a **44% en acciones** en la fecha objetivo, y sigue bajando durante veinte años más hasta estabilizarse cerca de **28%**.

Fíjate en el detalle importante: en la fecha objetivo el fondo todavía trae más de 40% en acciones. Eso es correcto —tu jubilación va a durar décadas y necesitas crecimiento— pero significa que **un fondo de fecha objetivo no es donde guardas el enganche de una casa a tres años**. Es para el retiro, no para metas de plazo corto.

Tabla 7 · **Serie indexadas de fecha objetivo** (relaciones de gastos aproximadas; verifica las vigentes antes de invertir)

Proveedor	Serie	Relación de gastos	Mínimo
Schwab	Target Index Funds	~0.08%	Sin mínimo

Proveedor	Serie	Relación de gastos	Mínimo
Vanguard	Target Retirement	~0.08%	\$1,000
Fidelity	Freedom Index	~0.12%	Sin mínimo
BlackRock	LifePath Index	~0.09%–0.45% según clase	Varía
Promedio de la industria	—	~0.50%	—

Cuidado con los nombres parecidos. Fidelity tiene *Freedom Funds* (administrados activamente, cerca de 0.65% anual) y *Freedom Index Funds* (indexados, ~0.12%). Se llaman casi igual y cuestan cinco veces distinto. Lo mismo pasa en Schwab entre *Target Funds* y *Target Index Funds*. Revisa que diga **Index** y confirma la relación de gastos antes de comprar.

No tiene sentido mezclar fondos de fecha objetivo de varias compañías creyendo que diversificas más. Por dentro todos tienen los mismos índices amplios. Escoge uno.

4.9 La cartera de tres fondos

| "Invierte siempre a largo plazo." — Warren Buffett

Si prefieres armarla tú, con tres fondos tienes una cartera perfectamente diversificada:

7. **Acciones de Estados Unidos** (todo el mercado)
8. **Acciones internacionales** (desarrollados y emergentes)
9. **Bonos** (mercado agregado)

Eso es todo. No necesitas doce fondos; necesitas tres que no se muevan igual.

Tabla 8 • Ejemplos de fondos para una cartera de tres fondos (ilustrativos, no recomendaciones; verifica costos vigentes)

Componente	Schwab	Vanguard	Fidelity	iShares
Acciones EE. UU.	SWTSX / SCHB	VTSAX / VTI	FSKAX / FZROX	ITOT
Acciones internacionales	SWISX / SCHF	VTIAX / VXUS	FTIHX	IXUS
Bonos	SWAGX / SCHZ	VBTLX / BND	FXNAX	AGG

Los primeros de cada par son fondos mutuos; los segundos, ETF. Schwab no pide mínimos. Los fondos mutuos Admiral de Vanguard piden \$3,000, pero sus ETF no piden nada.

Tabla 9 • Cómo repartir los tres fondos según tu plazo

Fondo	Corto plazo (bajo riesgo)	Mediano plazo (riesgo moderado)	Largo plazo (riesgo alto)
Acciones EE. UU.	21%	42%	63%
Acciones internacionales	9%	18%	27%
Bonos	70%	40%	10%

La proporción entre acciones y bonos la define **cuándo necesitas el dinero**. La parte internacional la mantenemos cerca del 30% del componente accionario.

5. Tipos de cuenta e impuestos en EE. UU.

"No es tu salario lo que te hace rico, son tus hábitos de gasto."

En Estados Unidos, *dónde* pones la inversión cambia cuánto impuesto pagas por el mismo rendimiento. Es de las decisiones con mejor relación entre esfuerzo y resultado que existen.

Tabla 10 • Tratamiento fiscal por tipo de cuenta

Tipo de cuenta	Deduces al aportar	Crece sin impuesto	Pagas impuesto al retirar	Retiros obligatorios
IRA tradicional (401k, 403b, 457)	Sí	Sí	Sí	Sí, desde los 73
Roth IRA (Roth 401k)	No	Sí	No	No (Roth IRA)
Cuenta de corretaje individual o conjunta	No	No	Cada año	No

5.1 Cuenta de corretaje gravable

Es una cuenta de inversión sin ventajas fiscales: metes y sacas dinero cuando quieras, sin penalizaciones, con acceso a todo. A cambio, cada año pagas impuesto sobre lo que la cuenta genera:

- **Intereses** (bonos, fondos de mercado de dinero, CD): se gravan como ingreso ordinario, salvo los de bonos municipales y otros exentos.
- **Dividendos**: los *calificados* pagan la tasa preferencial de ganancias de capital a largo plazo; los *ordinarios*, tu tasa normal.
- **Ganancias de capital**: solo se generan **cundo vendes**. No importa cuánto suba tu inversión: si no vendes, no hay ganancia gravable.
 - Venta en **menos de un año**: ganancia de **corto plazo**, se grava como ingreso ordinario.
 - Venta después de **un año**: ganancia de **largo plazo**, con tasas preferenciales de **0%, 15% o 20%**.

Tabla 11 • Tasas de ganancia de capital a largo plazo, 2026 (según tu ingreso gravable)

Tasa	Soltero	Casados en conjunto
0%	Hasta \$49,450	Hasta \$98,900
15%	\$49,451 – \$545,500	\$98,901 – \$613,700
20%	Más de \$545,500	Más de \$613,700

A eso puede sumarse el **impuesto sobre ingreso neto de inversión (NIIT)** de 3.8% si tu ingreso bruto ajustado modificado pasa de \$200,000 (soltero) o \$250,000 (casados en conjunto). Esos umbrales **no** se ajustan por inflación, así que cada año alcanzan a más gente.

5.2 Cuentas con ventaja fiscal

IRA tradicional (y 401k, 403b, 457, SEP)

- Las aportaciones son **deducibles** —reducen tu ingreso gravable del año— sujeto a límites de ingreso si tú o tu cónyuge tienen plan en el trabajo.
- El dinero **crece sin impuesto**: no pagas nada por intereses, dividendos ni ganancias mientras esté adentro.
- Pagas **impuesto sobre ingreso ordinario** por lo que retires.
- Si retiras antes de los **59½** años, pagas impuesto **más 10% de penalización**, con algunas excepciones.
- A partir de los **73 años** tienes que empezar a tomar la **distribución mínima requerida (RMD)**, calculada sobre el saldo al cierre del año anterior y tu edad. La edad sube a **75 en 2033**.

Roth IRA (y Roth 401k)

- Las aportaciones **no** son deducibles: pones dinero que ya pagó impuesto.
- El dinero **crece sin impuesto** y, cumpliendo los requisitos, **los retiros son libres de impuesto**. Ninguno: ni sobre intereses, ni dividendos, ni ganancias.
- Puedes retirar en cualquier momento **lo que aportaste**, sin impuesto ni penalización. Retirar el **crecimiento** antes de los 59½ y antes de que la cuenta cumpla **cinco años** sí genera impuesto y penalización.
- **La Roth IRA no tiene RMD**. Es la única cuenta que puedes dejar creciendo indefinidamente.
- Hay límites de ingreso para aportar: en 2026 la elegibilidad empieza a reducirse a partir de \$153,000 (soltero) y \$242,000 (casados en conjunto).

Tabla 12 • Límites de aportación 2026

Cuenta	Límite base	Aportación adicional
IRA (tradicional y Roth combinadas)	\$7,500	+\$1,100 desde los 50 años
401(k), 403(b), 457, TSP — aportación del empleado	\$24,500	+\$8,000 desde los 50 años
401(k) — aportación adicional, edades 60 a 63	—	+\$11,250 en lugar de los \$8,000
401(k) — total empleado + empleador	\$72,000	—
SEP IRA	\$72,000	—
SIMPLE IRA	\$17,000	+\$4,000 desde los 50 años

Nota para quien vive en México. Para aportar a un IRA necesitas **ingreso del trabajo** reconocido en EE. UU. Si excluyes tu salario extranjero con la Exclusión de Ingreso Ganado en el Extranjero (FEIE, Formulario 2555), ese ingreso excluido **no cuenta** como compensación para efectos del IRA. Es un conflicto real entre dos beneficios y hay que decidir cuál conviene más, no dar por hecho que se pueden usar los dos.

Cuál escoger

La regla de bolsillo: si crees que en tu retiro estarás en una **tasa más alta** que hoy, favorece Roth. Si crees que estarás en una **más baja**, favorece la tradicional. Si no tienes idea —que es lo normal— tener algo de las dos te da flexibilidad para manejar tu tasa cuando llegue el momento. Y si tu empleador da *match*, aporta al menos lo suficiente para llevártelo completo: es rendimiento inmediato garantizado.

5.3 Cómo se calcula tu impuesto federal

El esquema básico: se suman todas tus fuentes de ingreso, se resta la deducción estándar (o las detalladas, la que sea mayor), y sobre el resultado se aplican las tasas.

Entra al cálculo, entre otras cosas: sueldos y salarios, intereses gravables, dividendos, distribuciones de IRA y 401k, pensiones y anualidades (**incluida una pensión del IMSS o del ISSSTE**), Seguro Social, ganancias de capital, trabajo por cuenta propia e ingreso por renta.

Tabla 13 • Deducción estándar 2026

Estado civil	Deducción
Soltero o casado declarando por separado	\$16,100
Casados declarando en conjunto	\$32,200
Cabeza de familia	\$24,150
Adicional por edad (65+) o ceguera — soltero	+\$2,050
Adicional por edad (65+) o ceguera — casados, por cónyuge	+\$1,650

Además, desde 2025 existe una **deducción adicional de \$6,000 por contribuyente de 65 años o más**, que se reduce progresivamente a partir de \$75,000 de ingreso (soltero) o \$150,000 (casados en conjunto).

Tabla 14 • Tasas de impuesto federal 2026 (sobre ingreso gravable)

Tasa	Soltero	Casados en conjunto	Cabeza de familia
10%	\$0 – \$12,400	\$0 – \$24,800	\$0 – \$17,700
12%	\$12,401 – \$50,400	\$24,801 – \$100,800	\$17,701 – \$67,450
22%	\$50,401 – \$105,700	\$100,801 – \$211,400	\$67,451 – \$105,700
24%	\$105,701 – \$201,775	\$211,401 – \$403,550	\$105,701 – \$201,775
32%	\$201,776 – \$256,225	\$403,551 – \$512,450	\$201,776 – \$256,200
35%	\$256,226 – \$640,600	\$512,451 – \$768,700	\$256,201 – \$640,600
37%	Más de \$640,600	Más de \$768,700	Más de \$640,600

Estas son tasas marginales. Ganar un dólar más que el tope de tu escalón no sube el impuesto de todo tu ingreso: solo ese dólar adicional paga la tasa más alta. Es un malentendido muy común y hace que la gente rechace aumentos o trabajo extra sin razón.

6. ¿Eres US person? La pregunta que define todo

"El problema no es lo que no sabes. Es lo que crees saber y no es así." — Mark Twain

Aquí empieza la parte que no encontrarás en otros libros de finanzas en español, y es la razón por la que escribimos esta edición.

Todo lo anterior —presupuesto, fondos indexados, costos bajos, no operar de más— sigue siendo cierto. Pero si eres *US person*, hay una capa adicional que cambia decisiones concretas: **dónde abres la cuenta y qué instrumento compras importa tanto como cuánto ahorras**. Un fondo mexicano perfectamente razonable para un residente en México puede resultar una de las peores inversiones posibles para ti.

Para efectos fiscales de EE. UU., eres *US person* si eres:

- **Ciudadano estadounidense**, hayas nacido allá o te hayas naturalizado, vivas donde vivas.
- **Residente permanente legal** (*green card*), aunque pases la mayor parte del año en México.
- **Residente fiscal** por el criterio de presencia sustancial (*substantial presence test*), que a grandes rasgos se cumple si pasas suficientes días en EE. UU. en un periodo de tres años.

Si entras en alguna de esas categorías, tres cosas son ciertas al mismo tiempo:

- 10. Declaras tu ingreso mundial al IRS.** Intereses de tus Cetes, dividendos de tu fondo en GBM, renta de la casa en Hermosillo, ganancia de una venta en México: todo entra en tu declaración estadounidense, aunque ya hayas pagado impuestos en México y aunque el dinero nunca cruce la frontera.
- 11. Reportas tus cuentas del extranjero.** Son formularios de información, no de pago, pero las multas por no presentarlos son severas.
- 12. Ciertos productos mexicanos tienen un tratamiento fiscal castigador**, que es de lo que trata la siguiente sección.

Nacer en Estados Unidos cuenta. Muchas personas nacidas en EE. UU. que crecieron en México, o que se regresaron de niñas, son ciudadanas estadounidenses y tienen obligación de declarar aunque nunca hayan trabajado allá. Es una de las situaciones más comunes que vemos, y casi siempre la persona no lo sabía.

7. Reportar tus cuentas en México

Dos formularios distintos, con umbrales distintos, que mucha gente confunde.

FBAR (FinCEN 114)

- **Quién:** toda *US person* con cuentas financieras en el extranjero cuyo **valor total combinado** haya superado **\$10,000 dólares en cualquier momento** del año.
- **Ojo con "combinado" y con "en cualquier momento":** si tuviste tres cuentas de \$4,000 dólares cada una un solo día, ya rebasaste el umbral.
- **Qué cuenta:** cuentas de banco, cuentas de casa de bolsa, ciertos productos de inversión y de seguro con valor de rescate, y cuentas sobre las que tengas firma autorizada aunque el dinero no sea tuyo (por ejemplo, la cuenta de tus papás donde te pusieron como cotitular).
- **Dónde:** se presenta electrónicamente ante FinCEN, no con tu declaración de impuestos.
- **Cuándo:** vence el 15 de abril, con prórroga automática al 15 de octubre.

Formulario 8938 (FATCA)

Va **con** tu declaración de impuestos y tiene umbrales más altos, que dependen de dónde vives y cómo declaras:

Situación	Umbral al cierre del año	O bien, en cualquier momento del año
Vives en EE. UU., soltero	\$50,000	\$75,000
Vives en EE. UU., casado en conjunto	\$100,000	\$150,000
Vives en el extranjero, soltero	\$200,000	\$300,000
Vives en el extranjero, casado en conjunto	\$400,000	\$600,000

Presentar uno **no** te exime del otro. Mucha gente presenta el 8938 y se olvida del FBAR, o al revés.

"¿El IRS sabe que tengo una cuenta en México?"

Probablemente sí. México y Estados Unidos tienen un acuerdo de intercambio de información bajo FATCA, y las instituciones financieras mexicanas reportan las cuentas de personas estadounidenses. Por eso los bancos te preguntan por tu ciudadanía o tu Social Security al abrir una cuenta. La pregunta útil ya no es si se van a enterar, sino si tu declaración coincide con lo que ya recibieron.

8. El problema PFIC

Esta es, con diferencia, la trampa más cara y menos conocida para un hispanohablante que invierte con lógica binacional.

PFIC significa *Passive Foreign Investment Company* — en español, sociedad de inversión extranjera pasiva. Es una categoría que el Congreso estadounidense creó en 1986 para que la gente no pudiera diferir impuestos metiendo su dinero en fondos fuera del país.

Una empresa extranjera es PFIC si cumple **cualquiera** de estas dos condiciones:

- **75% o más de su ingreso bruto** es pasivo (intereses, dividendos, ganancias de capital), o
- **50% o más de sus activos** producen ingreso pasivo.

Un fondo de inversión, por definición, hace exactamente eso. Por eso, **prácticamente cualquier fondo de inversión constituido fuera de Estados Unidos entra en la categoría PFIC** para un inversionista estadounidense.

Por qué duele tanto

Si no haces ninguna elección especial, tu PFIC se grava bajo el régimen de **distribución excedente** (*excess distribution*), que funciona así:

- La ganancia se **reasigna hacia atrás** a lo largo de todos los años que tuviste la inversión.
- A cada año anterior se le aplica **la tasa marginal más alta de ingreso ordinario** de ese año —no la tasa preferencial de ganancias de capital a largo plazo, aunque hayas tenido la inversión veinte años.
- Encima se te cobra un **cargo por intereses** por el impuesto "diferido" de cada uno de esos años.

El resultado práctico: es perfectamente posible que un fondo que rindió bien durante una década se lleve en impuestos y cargos una parte enorme de la ganancia. Y no hay tasa preferencial que te rescate.

Las tres formas de tributar un PFIC

Régimen	Cómo funciona	Cuándo se puede usar
Distribución excedente (§1291)	El régimen por defecto. Tasa ordinaria máxima + cargo por intereses.	Siempre, si no eliges otra cosa. Es el peor.
QEF — <i>Qualified Electing Fund</i> (§1295)	Reconoces cada año tu parte proporcional del ingreso del fondo. Tratamiento mucho más razonable.	Solo si el fondo te entrega un <i>PFIC Annual Information Statement</i> . La gran mayoría de los fondos mexicanos no lo emite , así que en la práctica esta puerta suele estar cerrada.
Mark-to-market (§1296)	Cada año reconoces la plusvalía como ingreso ordinario, hayas vendido o no.	Solo si el fondo cotiza en un mercado calificado. Evita el cargo por intereses, pero te obliga a pagar impuesto sobre ganancias que no realizaste.

El formulario

Cada PFIC que tengas requiere su propio **Formulario 8621**, cada año. Si tienes cinco fondos mexicanos, son cinco formularios. La preparación es cara —muchos contadores cobran por formulario— y muchos preparadores en EE. UU. simplemente no lo conocen, que es la razón por la que tanta gente lleva años sin presentarlo sin saberlo.

El costo real de un PFIC no es solo el impuesto. Es el impuesto, más el cargo por intereses, más la contabilidad para calcularlo, más el riesgo de que el año se te quede abierto: una declaración a la que le falta un Formulario 8621 requerido puede dejar **todo el año fiscal abierto indefinidamente** para efectos de prescripción. Es un problema que no caduca solo.

8.1 Vehículo por vehículo

No todo instrumento mexicano es un PFIC. Las distinciones importan mucho y casi nadie las explica.

Fondos de inversión mexicanos (GBM, Actinver, BBVA México, Banorte, Scotia, Franklin México y demás). Estos son el caso clásico: son sociedades de inversión, su ingreso es pasivo, y **por regla general se tratan como PFIC**. Si eres *US person*, este es el instrumento del que más conviene mantenerse lejos.

Cetes comprados directamente en cetesdirecto.com. Un Cete es un instrumento de deuda del gobierno mexicano, no una acción de una sociedad. Comprado **directamente**, en general **no es un PFIC**. Pero eso no significa que sea sencillo: los intereses son ingreso ordinario en tu declaración estadounidense, la retención de ISR mexicana se maneja como crédito fiscal extranjero, y cada compra y cada vencimiento se traducen a dólares al tipo de cambio del día, lo que puede generar ganancia o pérdida cambiaria adicional.

La distinción clave con Cetes. *Cetesdirecto* también ofrece **fondos** (por ejemplo instrumentos que invierten en deuda gubernamental). Un fondo que tiene Cetes **sí** es un vehículo colectivo y muy probablemente **sí** es PFIC, aunque por dentro tenga exactamente los mismos Cetes. Comprar el bono directo y comprar el fondo que compra el bono son dos cosas fiscalmente distintísimas. Verifica exactamente qué te vendieron.

Vale la pena decirlo con números: en agosto de 2026 el Cete a 28 días paga alrededor de **6.1% bruto anual** y el de 364 días cerca de **7.0%**, con la tasa de referencia de Banxico en 6.50%. Son tasas atractivas frente a lo que paga el dólar. Pero antes de comparar tienes que restar la retención de ISR mexicana, restar la inflación mexicana, restar el impuesto estadounidense sobre el interés, y considerar el riesgo cambiario del peso frente a la moneda en la que vas a gastar. El rendimiento que ves anunciado y el que te llega no son el mismo número.

Acciones o ETF del SIC (Sistema Internacional de Cotizaciones de la Bolsa Mexicana). Aquí hay buenas noticias. Si a través del SIC compras un ETF domiciliado en Estados Unidos —los grandes ETF indexados lo están— el instrumento **no es un PFIC**, porque el emisor no es extranjero. Sigue siendo una cuenta en el extranjero para efectos de reporte, y hay que revisar retenciones y costos, pero el problema PFIC no aplica. Lo que compras importa más que dónde lo compras.

Seguros dotales y de inversión mexicanos. Territorio complicado. Dependiendo de cómo esté estructurado el producto, puede caer en el régimen PFIC, o en las reglas estadounidenses sobre pólizas de vida extranjeras, o generar un impuesto especial sobre primas pagadas a aseguradoras extranjeras. Estos

productos casi nunca cumplen la definición estadounidense de seguro de vida. **Si tienes uno, revísalo con un especialista antes de aportarle más dinero.**

Afore y Siefore. Es la pregunta que más nos hacen y la respuesta honesta es que **no está resuelta**. La Afore es una cuenta de retiro obligatoria mexicana; la Siefore que está por dentro es un fondo. Hay argumentos técnicos en varias direcciones sobre si aplica el régimen PFIC, sobre si la cuenta califica como fideicomiso extranjero de ahorro con beneficio fiscal bajo la *Revenue Procedure 2020-17* —que exime a ciertos planes de los Formularios 3520 y 3520-A— y sobre cómo se reporta en FBAR y en el Formulario 8938. Distintos profesionales serios llegan a conclusiones distintas.

Lo que sí podemos decirte sobre tu Afore: no la ignores en tu declaración estadounidense, no supongas que "como es de retiro no cuenta" (el hecho de que un plan tenga beneficio fiscal en México **no** lo hace automáticamente reconocido en EE. UU.), y no aceptes un "no pasa nada" sin análisis. Es exactamente el tipo de caso donde vale la pena una consulta antes de que se acumulen años.

8.2 La alternativa: el mismo mercado, sin el castigo

Aquí está la parte constructiva, y es más simple de lo que parece.

Casi todo lo que un inversionista quiere de un fondo mexicano —exposición diversificada, costos bajos, incluso exposición a México— **existe en versión domiciliada en Estados Unidos, sin problema PFIC.**

- ¿Quieres el mercado global? Un ETF total mundial domiciliado en EE. UU.
- ¿Quieres exposición a México específicamente? Existen ETF de mercados emergentes y de renta variable mexicana domiciliados en EE. UU.
- ¿Quieres rendimiento en instrumentos de corto plazo? Los fondos del mercado de dinero y los Treasuries estadounidenses son sencillos de reportar.
- ¿Quieres seguir teniendo pesos? Se puede tener exposición al peso sin comprar un vehículo colectivo mexicano.

La conclusión es incómoda para quien ya invirtió, y liberadora para quien apenas empieza: **si eres US person, invierte a través de una cuenta estadounidense en instrumentos domiciliados en EE. UU., salvo que tengas una razón muy concreta para no hacerlo.** No es chovinismo financiero. Es que el código fiscal estadounidense hace que esa sea, casi siempre, la opción más barata después de impuestos.

Si ya tienes PFIC, no vendas todo mañana. Salir de un PFIC es un evento gravable y el orden y el momento en que lo hagas cambian el resultado. Deshacer una posición sin planeación puede costarte más que tenerla un año más. Este es de los casos donde conviene sentarse con alguien antes de mover nada.

9. Tu casa en México

El fideicomiso: la respuesta corta es tranquilizadora

Si compraste una propiedad en zona restringida —la franja costera o fronteriza: Los Cabos, Puerto Vallarta, Cancún, Playa del Carmen, Rocky Point— la tienes a través de un **fideicomiso** bancario. Y durante años circuló la idea de que eso era un *foreign trust* que obligaba a presentar los Formularios 3520 y 3520-A, con multas fuertes para quien no lo hiciera.

En junio de 2013 el IRS resolvió el punto en la **Revenue Ruling 2013-14**: en el fideicomiso típico de tierra mexicano el banco fiduciario **no ejerce facultades fiduciarias reales sobre el inmueble** —tú lo usas, lo rentas, lo mejoras y lo vendes— así que **no es un trust** para efectos fiscales estadounidenses. Consecuencia práctica: en general **no se presentan** el 3520 ni el 3520-A por un fideicomiso ordinario, y hubo alivio para quienes ya habían sido multados.

Dos precisiones importantes. Primera: la resolución aplica al fideicomiso *típico*. Si el tuyo tiene facultades inusuales, o si dentro del fideicomiso hay activos financieros y no solo el inmueble, el análisis cambia y hay que leer la escritura. Segunda: **no confundas** la Rev. Rul. 2013-14 con la Rev. Proc. 2020-17, que es otra cosa (trusts extranjeros de ahorro con beneficio fiscal, relevante para Afore, no para fideicomiso).

Y ojo: que no sea un trust no significa que no haya nada que reportar. El análisis de FBAR y del Formulario 8938 es **independiente** y depende de qué haya exactamente dentro de la estructura.

Vender la casa: la ganancia que nunca tuviste

Aquí está el efecto que sorprende a casi todo el mundo.

Para el IRS, tu costo de adquisición se fija **en dólares, al tipo de cambio del día en que compraste**. La venta se traduce **en dólares, al tipo de cambio del día en que vendiste**. Si el peso se depreció fuerte entre una fecha y otra, tu ganancia medida en pesos y tu ganancia medida en dólares pueden ser números completamente distintos.

Ejemplo ilustrativo, con cifras redondas para que se vea el mecanismo:

	Pesos	Tipo de cambio	Dólares
Compraste en 2010	\$2,000,000 MXN	12.50	\$160,000
Vendiste en 2026	\$4,000,000 MXN	19.00	\$210,526
Ganancia	\$2,000,000 MXN (100%)		\$50,526 (32%)

En este caso duplicaste tu dinero en pesos pero solo ganaste un tercio en dólares. También puede pasar lo contrario, y es el caso que duele: **duplicar el precio en pesos, perder poder adquisitivo real, y aun así tener una ganancia gravable en Estados Unidos**. El IRS grava dólares, no pesos.

Lo demás que hay que saber al vender

- La "exención por casa habitación" mexicana **no existe en la ley estadounidense**. Que el notario no te haya retenido ISR en México no significa que no debas nada en EE. UU.

- **La exclusión de \$250,000 / \$500,000 sí aplica a una casa en México**, siempre que haya sido tu residencia principal y cumplas la regla de haber vivido en ella 2 de los últimos 5 años. La ubicación no importa; el uso sí.
- **El ISR que pagaste en México suele acreditarse** contra tu impuesto estadounidense mediante el **Formulario 1116**. No siempre es dólar por dólar, y hay limitaciones por categoría de ingreso.
- **Guarda tus papeles mexicanos**: la escritura de compra, el avalúo, las facturas de mejoras con requisitos fiscales, la escritura de venta y el cálculo de retención del notario. Vas a necesitarlos para sustentar tu base de costo, y reconstruirlos años después es muy difícil.

10. Herencias y regalos desde México

Recibir una herencia del extranjero **no es ingreso gravable** en Estados Unidos. Eso sorprende a mucha gente para bien. Pero sí hay obligaciones de reporte y decisiones importantes.

- **Formulario 3520.** Si recibes más de **\$100,000 dólares** en un año de una persona física extranjera o de la sucesión de una persona extranjera, tienes que reportarlo. Es informativo, no genera impuesto, y la multa por omitirlo se calcula como porcentaje del monto recibido.
- **Base de costo.** Si heredas una propiedad o valores, generalmente recibes un *step-up*: tu base para efectos estadounidenses es el valor de mercado a la fecha de fallecimiento. Consigue un **avalúo a esa fecha** aunque en México no te lo pidan. Es el documento que te va a ahorrar impuestos cuando vendas, y solo se puede conseguir cerca de la fecha.
- **FBAR y 8938.** En el momento en que el dinero cae en una cuenta a tu nombre en México, empiezan a contar los umbrales.
- **Si la sucesión sigue abierta,** el juicio sucesorio mexicano puede tardar años y en ciertas estructuras el análisis de *foreign trust* sí puede activarse. Vale la pena revisarlo mientras el proceso está en curso, no después.
- **Qué haces con el dinero.** Esta es la parte que ningún abogado cubre y donde más se pierde: no inviertas una herencia en un fondo mexicano. Acabas de leer el capítulo 8.

11. Si tu cónyuge no es ciudadano estadounidense

Es una de las situaciones más comunes en familias binacionales y una de las peor entendidas, porque rompe una regla que todo el mundo cree conocer.

Entre cónyuges ciudadanos estadounidenses existe la **deducción marital ilimitada**: puedes transferir todo tu patrimonio a tu cónyuge, en vida o al morir, sin impuesto sobre donaciones ni sobre herencias. **Si tu cónyuge no es ciudadano estadounidense, esa deducción ilimitada no aplica**, aunque tenga *green card* y lleve treinta años viviendo allá.

Las cifras de 2026:

Concepto	Monto 2026
Exención de impuesto sobre herencias y donaciones (<i>estate & gift tax</i>), por persona	\$15,000,000
Exclusión anual de donaciones a cualquier persona	\$19,000
Exclusión anual de donaciones a cónyuge no ciudadano	\$194,000

Es decir: a tu cónyuge no ciudadano le puedes transferir hasta \$194,000 dólares al año sin consecuencias, no una cantidad ilimitada. Y al fallecer, lo que pase de la exención podría quedar sujeto a impuesto, salvo que se use un **QDOT** (*Qualified Domestic Trust*, fideicomiso doméstico calificado), que es la herramienta diseñada precisamente para diferir ese impuesto.

Detalles que agravan el problema: poner a tu cónyuge no ciudadano como cotitular de una cuenta o de una casa puede constituir una donación en el momento en que se hace. Y si tu cónyuge no es ciudadano ni residente, su propia exención frente al impuesto sucesorio estadounidense sobre bienes situados en EE. UU. es **mucho** más baja que los \$15 millones —del orden de \$60,000 de base exenta.

Esta es un área donde el costo de no planear se cuenta en cientos de miles de dólares y donde la solución, hecha a tiempo, es relativamente sencilla.

12. Retiro binacional: Afore, IMSS y Seguro Social

Hay dos cosas que casi todo el contenido en español sobre este tema sigue diciendo mal.

Primera: no puedes sumar tus semanas del IMSS a tu historial de Seguro Social. Estados Unidos tiene acuerdos de totalización con más de dos docenas de países que permiten combinar historiales laborales. **Con México no hay uno vigente.** Se firmó un convenio en 2004 y nunca entró en vigor. Si lees que puedes juntar tus años trabajados allá con los de acá para una pensión, esa información es incorrecta.

Segunda: el WEP ya no existe. Durante décadas, la *Windfall Elimination Provision* (WEP) reducía el Seguro Social de quien también cobraba una pensión de un empleo donde no cotizó al sistema estadounidense — incluida una pensión extranjera como la del IMSS o el ISSSTE— y el *Government Pension Offset* (GPO) reducía los beneficios de cónyuge y de sobreviviente. La **Social Security Fairness Act, firmada el 5 de enero de 2025, derogó ambas disposiciones.**

Qué significa esto en la práctica. Si te habían dicho que tu pensión del IMSS te iba a recortar tu Seguro Social, esa reducción ya no aplica. Vale la pena revisar tu estimación de beneficios, y si eres de las personas a quienes se les redujo el beneficio en años anteriores, conviene verificar tu situación directamente con la Social Security Administration. Es una de las pocas noticias inequívocamente buenas de este capítulo.

Lo que **no** cambió: tu pensión del IMSS o del ISSSTE sigue siendo **ingreso gravable** en tu declaración estadounidense si eres *US person*, y las reglas para cobrar Seguro Social viviendo en México tienen sus propios requisitos.

13. Salud, Medicare y la frontera

"El seguro médico es el gasto que la gente olvida al planear su retiro, y el único que puede acabar con el plan entero."

Si tu vida cruza la frontera, el seguro médico es probablemente el punto donde tu plan se rompe primero. No por falta de dinero, sino por un supuesto equivocado: casi todo el mundo da por hecho que Medicare lo acompaña. No lo hace.

13.1 Medicare no viaja

Medicare, por regla general, no paga atención médica recibida fuera de Estados Unidos. Hay excepciones muy limitadas, casi todas relacionadas con emergencias cerca de la frontera o en tránsito, y no son la base sobre la que se puede planear un retiro.

Esto significa que si te retiras en Guadalajara, en Mérida o en Rocky Point, tienes cobertura estadounidense que pagas y no puedes usar donde vives.

La decisión práctica se reduce a la **Parte B** —la que cubre consultas médicas y servicios ambulatorios— y tiene una trampa:

Si cancelas la Parte B y luego quieres reinscribirte, pagas una penalización permanente por inscripción tardía. La prima sube un porcentaje por cada año que estuviste fuera, y esa sobretasa te acompaña el resto de tu vida. No es una multa de una sola vez: es un precio más alto para siempre. Por eso mucha gente que vive en México sigue pagando la Parte B aunque no la use — como una póliza para el día en que regrese, o para el tratamiento serio que decida hacerse allá.

Esa decisión no tiene una respuesta única. Depende de tu edad, tu salud, si piensas volver, y si tu familia está de un lado o del otro. Lo que no puedes hacer es tomarla por descuido, que es como se toma casi siempre.

13.2 Cómo se cubre la gente que vive en México

En la práctica, quienes se retiran en México combinan varias de estas piezas:

- **Seguro privado mexicano.** Buena relación costo-beneficio en comparación con Estados Unidos, con hospitales privados de buen nivel en las ciudades grandes. La limitación sería: las aseguradoras mexicanas suelen poner **topes de edad para contratar** —muchas no emiten pólizas nuevas después de cierta edad— y excluyen condiciones preexistentes. **Si vas a contratar seguro privado en México, hazlo antes de mudarte, no después.**
- **IMSS por incorporación voluntaria.** Es accesible en costo, pero tiene **periodos de espera y exclusiones por padecimientos preexistentes** que pueden dejar fuera justo lo que te preocupa. Sirve como red de seguridad, no como plan único para alguien con una condición conocida.
- **Pago de bolsillo** en hospitales privados. Funciona para consultas y procedimientos menores. Para algo grave, no es un plan.
- **Seguro internacional para expatriados.** Cubre en los dos países. Es la opción más cara y la más flexible.
- **Mantener la Parte B** y viajar a Estados Unidos para tratamientos programados serios.

El error más caro que vemos. Alguien se retira a México a los 62, cancela lo que tenía en Estados Unidos, y decide contratar seguro mexicano "cuando se acomode". Dos años después le diagnostican algo, y descubre que ya rebasó la edad de contratación de las aseguradoras privadas y que el IMSS excluye lo que ya tiene. Sin seguro contratable de ningún lado. La ventana para asegurarte se cierra con la edad y con el diagnóstico, y no vuelve a abrirse.

13.3 Antes de los 65: el hueco

Si piensas dejar de trabajar antes de los 65, tienes un hueco entre tu último día de cobertura del empleo y tu primer día de Medicare. Es de los gastos peor estimados en cualquier plan de retiro.

Las opciones habituales son COBRA por un periodo limitado, una póliza del *marketplace* del ACA —donde subsidios y elegibilidad dependen de tu ingreso, que en retiro anticipado puedes controlar parcialmente— o, si te vas a México, alguna de las alternativas de arriba.

Un punto que casi nadie conecta: si te retiras temprano y controlas tu ingreso gravable para calificar a subsidios del ACA, esa estrategia **choca** con hacer conversiones grandes a Roth en esos mismos años. Las dos son buenas ideas y compiten entre sí. Cuál gana depende de los números, y vale la pena modelarlo antes de decidir.

13.4 Seguro Social cobrado desde México

Puedes cobrar Seguro Social viviendo en México; el pago puede depositarse en una cuenta estadounidense o, en ciertos casos, enviarse al extranjero. Tres cosas que conviene saber:

- Mantén viva una **cuenta bancaria estadounidense**. Simplifica el depósito, los reembolsos de impuestos y las verificaciones de identidad.
- La Administración del Seguro Social envía cuestionarios periódicos de verificación a beneficiarios en el extranjero. **Contéstalos**. No hacerlo puede suspender el pago.
- Recuerda el capítulo 12: el WEP y el GPO fueron derogados en enero de 2025, así que una pensión del IMSS ya no te reduce el beneficio.

13.5 El cuidado de largo plazo, y el que nadie planea

Hay una realidad que aparece una y otra vez en familias binacionales y que rara vez está en el plan: **los papás en México y los hijos en Estados Unidos**.

Cuando un padre o una madre en México necesita cuidados, el costo lo absorbe casi siempre el hijo que está del otro lado. No aparece en ningún presupuesto y llega de golpe. Vale la pena hablarlo en familia antes, no durante: quién puede aportar, cuánto, y si tiene sentido apartar algo desde ahora.

Del otro lado está tu propio cuidado. El seguro de cuidados de largo plazo estadounidense normalmente **no paga por atención recibida en México**, salvo que la póliza lo diga explícitamente. Si tu plan es envejecer allá, léelo antes de comprarlo.

14. Mover dinero entre los dos países

"El costo de cambiar dinero casi nunca es la comisión que te cobran. Es el tipo de cambio que te dan."

Es el capítulo menos emocionante del libro y, sumado a lo largo de una vida, uno de los más rentables.

14.1 El impuesto del 1% a las remesas

Desde el **1 de enero de 2026** existe un **impuesto federal especial del 1% sobre ciertas transferencias de dinero al extranjero**, creado por la ley conocida como One Big Beautiful Bill Act. Es de las cosas más relevantes que cambiaron este año para las familias mexicoamericanas, y casi nadie lo ha explicado bien en español.

Lo importante es **cómo pagas la transferencia**, no adónde la mandas:

Cómo fondeas el envío	¿Aplica el 1%?
Efectivo en una ventanilla	Sí
Money order	Sí
Cheque de caja u otro instrumento físico	Sí
Desde tu cuenta de banco (transferencia, ACH, wire)	No
Con tarjeta de débito emitida en EE. UU.	No
Con tarjeta de crédito emitida en EE. UU.	No

El impuesto lo cobra el proveedor al momento del envío y se calcula **sobre el monto transferido**, no sobre la comisión. Las transferencias de \$15 dólares o menos quedan fuera.

La consecuencia práctica, en números. Una familia que manda \$1,000 dólares al mes en efectivo desde una ventanilla paga **\$120 dólares al año** de impuesto que no pagaría mandando exactamente lo mismo desde su cuenta de banco. El impuesto es pequeño en porcentaje y, en la mayoría de los casos, completamente evitable. Si mandas dinero a México con regularidad, revisa **hoy** cómo lo estás fondeando.

Las reglas reglamentarias todavía se están desarrollando —hubo una propuesta en abril de 2026 que añadió disposiciones contra esquemas para evadirlo— así que conviene confirmar el tratamiento vigente de tu método de envío.

14.2 El diferencial pesa más que la comisión

Casi todo el mundo compara la comisión del envío. La comisión rara vez es donde se va el dinero.

Un banco al menudeo suele quedarse con **2% a 4% en el propio tipo de cambio**, presentándotelo como si fuera el precio de mercado. No aparece en ningún estado de cuenta como cargo, porque técnicamente no lo es.

Sobre una cantidad pequeña da igual. Sobre una grande no: en los **\$200,000 dólares** de la venta de una casa, la diferencia entre un diferencial del 3% y uno del 0.4% son **\$5,200 dólares** — por una decisión que toma una llamada telefónica.

Para montos importantes: usa un proveedor especializado de divisas o una plataforma institucional en lugar de la ventanilla de una sucursal, **pide que te coticen el diferencial sobre el tipo de cambio interbancario** en lugar de un número suelto, y consigue una segunda cotización antes de ejecutar. Es de las horas mejor pagadas que existen para alguien que mueve dinero entre los dos países.

14.3 ¿En qué moneda debes tener tu dinero?

El principio es poco glamoroso y correcto: **empata la moneda de tus activos con la moneda de los gastos que van a pagar.**

- **Vives en EE. UU. y ahí te vas a quedar:** dólares. Tener pesos es una apuesta cambiaria, no diversificación.
- **Ya te retiraste en México y gastas pesos:** conviene un saldo en pesos que cubra uno o dos años de gastos, para que un movimiento del tipo de cambio no te obligue a vender inversiones en mal momento. Más allá de eso, mantener la cartera de largo plazo en pesos significa aceptar la inflación mexicana y, sobre todo, exponerte al problema PFIC si ese dinero se invierte localmente.
- **Tienes una propiedad en México y algún día la vas a vender:** ya tienes una exposición enorme al peso. Reconócela como parte de tu asignación de activos, en lugar de tratar la casa como si estuviera fuera de la cartera.

Las tasas en pesos han superado a las tasas en dólares por márgenes amplios durante años. Eso **no es dinero gratis**. En periodos largos, una tasa nominal más alta en una moneda con más inflación tiende a compensarse con depreciación de la moneda. A veces no lo hace, y a veces tarda años en hacerlo — que es justamente lo que hace que la apuesta se sienta como una estrategia.

14.4 Cuentas, en la práctica

Conserva una cuenta bancaria mexicana pequeña si tienes obligaciones en México. Pagar el predial, la cuota del fideicomiso, el mantenimiento y a quien cuida la casa desde una cuenta local es muchísimo más simple que mandar una transferencia cada vez. Mantén el saldo modesto y **recuerda que esa cuenta cuenta para el FBAR.**

Piénsalo dos veces antes de abrir cuenta en una casa de bolsa mexicana. Es la ruta más común hacia un PFIC. Si lo que buscas es exposición al mercado mexicano, esa exposición existe en ETF domiciliados en Estados Unidos, sin el régimen fiscal.

Si te vas a mudar a México, arregla tu cuenta de corretaje estadounidense antes de irte. Varias casas de bolsa restringen o cierran cuentas registradas con domicilio en el extranjero, o bloquean compras nuevas. Enterarte después de la mudanza, con la cuenta congelada y una dirección mexicana en el expediente, es un mes verdaderamente malo. Algunos custodios —Schwab entre ellos— tienen estructuras de cuenta internacional para personas estadounidenses que viven fuera. Resuélvelo por adelantado.

Mantén viva tu vida bancaria estadounidense. Una cuenta de cheques, una tarjeta de crédito y una dirección postal en EE. UU. hacen que todo funcione con normalidad: depósitos del Seguro Social, reembolsos de impuestos, verificaciones de identidad.

14.5 Los papeles que vas a necesitar dentro de veinte años

Los documentos transfronterizos se necesitan décadas después de generarse, normalmente por alguien que no estuvo ahí cuando se firmaron. Guárdalos en un solo lugar, respaldados, y **que tu cónyuge y tu albacea sepan dónde están**:

- Cada **escritura** y cada **contrato de fideicomiso**
- **Facturas** de todas las mejoras a la propiedad en México
- El **tipo de cambio** de la fecha de compra y de cada mejora
- Estados de cuenta anuales de cada cuenta mexicana, con el **saldo más alto de cada año**
- **Constancias de retención** de todo impuesto retenido en México
- El **avalúo** y el **acta de defunción** de cualquier bien heredado
- Copia de cada FBAR, Formulario 8938, 3520 y 8621 presentado

15. Seguros, testamentos y beneficiarios

"Un plan patrimonial no se escribe para ti. Se escribe para la persona que va a tener que resolver todo el peor mes de su vida."

Esta es la parte del plan que no rinde nada mientras nada pasa, y que lo es todo cuando algo pasa. En una familia binacional está mal resuelta con mucha más frecuencia que en una que vive de un solo lado.

15.1 Seguro de vida, dimensionado para dos países

El seguro de vida sirve para una cosa: **reemplazar tu ingreso para quien depende de él**. Si nadie depende de tu ingreso, probablemente no lo necesitas.

Compra póliza temporal (*term life*): cubre un plazo definido —10, 20, 30 años— y cuesta una fracción de lo que cuestan las pólizas de vida entera o universal. Como vimos en el capítulo 3, esos productos combinan seguro con inversión, cobran comisiones altas y rara vez son buena inversión.

Al calcular cuánto necesitas, las familias transfronterizas suelen olvidar la mitad:

- El ingreso que reemplazas para tu cónyuge e hijos
- Deudas por liquidar, incluida la hipoteca
- Educación de los hijos, en el país donde vayan a estudiar
- **El apoyo que mandas a México**. Si tus papás dependen de lo que les envías cada mes, ese apoyo también desaparece contigo. Casi nadie lo incluye en el cálculo.
- Costos funerarios y, en su caso, **repatriación** —trasladar a una persona de un país a otro cuesta bastante más de lo que la gente supone.

Cuidado con los seguros comprados en México. Una póliza mexicana de vida con componente de inversión —un seguro dotal, por ejemplo— puede tener consecuencias fiscales estadounidenses serias si eres *US person*: puede caer en el régimen PFIC, o en las reglas sobre pólizas extranjeras, o generar un impuesto especial sobre primas pagadas a aseguradoras extranjeras. Un seguro **temporal puro**, sin valor de inversión, es un asunto mucho más simple. Si te ofrecen una póliza mexicana "que además ahorra", revísala antes de firmar.

15.2 Incapacidad: el riesgo más probable y el menos asegurado

Es estadísticamente más probable que no puedas trabajar por una enfermedad o un accidente a que fallezcas durante tus años productivos. Aun así, casi nadie tiene seguro de incapacidad.

Si tu empleador ofrece cobertura de largo plazo, revisa qué porcentaje de tu sueldo reemplaza y si el beneficio sería gravable. Si trabajas por tu cuenta, es una póliza que vale la pena cotizar. Y si vives fuera de Estados Unidos, verifica que la póliza cubra fuera del país: muchas no lo hacen.

15.3 Los beneficiarios le ganan al testamento

Este es el punto más importante del capítulo y el que más gente desconoce.

Las designaciones de beneficiario en tus cuentas de retiro y pólizas de seguro pasan por encima de lo que diga tu testamento. Si tu 401(k) todavía nombra a una expareja y tu testamento dice otra cosa, gana el 401(k). No hay discusión ni juicio: gana el formulario.

Qué hacer, y toma menos de una hora:

- Revisa el beneficiario **primario y contingente** de cada cuenta de retiro y cada póliza.
- Actualízalos después de cada matrimonio, divorcio, nacimiento o fallecimiento.
- En cuentas de corretaje gravables, agrega una designación **TOD** (*transfer on death*), y en cuentas bancarias una **POD** (*payable on death*). Son gratis y evitan que la cuenta pase por sucesión.
- Si tu beneficiario vive en México, deja registrados su **nombre legal completo tal como aparece en su identificación oficial**, su fecha de nacimiento y una forma de contactarlo. Las instituciones estadounidenses necesitan identificar a la persona, y un nombre incompleto o distinto al de su acta puede detener el pago durante meses.

Nombrar a un menor directamente como beneficiario casi nunca es buena idea, en ningún país. Un menor no puede recibir ni administrar el dinero, y el resultado suele ser un procedimiento judicial para nombrar quién lo administre. Para eso existen los fideicomisos y las cuentas de custodia. Si tienes hijos pequeños, esta es una conversación que vale la pena tener pronto.

15.4 Un testamento no cruza la frontera solo

Aquí está el problema estructural de una familia binacional: **un testamento estadounidense no gobierna cómodamente un inmueble en México, y un testamento mexicano no gobierna cómodamente tus cuentas en Estados Unidos.**

La propiedad inmueble se rige por la ley del lugar donde está. Una casa en Sonora se transmite bajo derecho mexicano, ante notario mexicano, con un juicio sucesorio mexicano — sin importar lo que diga un documento firmado en Arizona.

La consecuencia práctica: la mayoría de las familias con bienes en los dos países necesitan **planeación en ambos lados**, coordinada, para que un documento no anule al otro. En México se suele usar un **testamento público abierto** ante notario. En Estados Unidos, un testamento y con frecuencia un *living trust*.

El falso amigo más caro del libro. *Fideicomiso* y *living trust* se traducen igual y **no son lo mismo**. El fideicomiso bancario que sostiene tu casa en la costa es un mecanismo de tenencia de propiedad para extranjeros; no distribuye tu patrimonio ni sustituye un testamento. Tener fideicomiso **no** significa que tu propiedad esté planeada sucesoriamente. Es el malentendido que más veces hemos tenido que corregir.

Dos apuntes más:

- **Un fideicomiso puede nombrar beneficiarios sustitutos.** Si el tuyo no los tiene designados, es de las cosas más fáciles y valiosas por arreglar. Revisa tu contrato.
- **Si tu cónyuge no es ciudadano estadounidense**, regresa al capítulo 11 antes de firmar nada. La estructura del testamento y el uso de un QDOT interactúan directamente, y ese es un problema que se resuelve barato antes y caro después.

15.5 Poderes: lo que hace falta antes de morir

Un testamento opera cuando falleces. Lo que hace falta **mientras vives** —y se necesita mucho más seguido— son los poderes:

- **Poder financiero** (*durable power of attorney*), para que alguien pueda manejar tus asuntos si tú no puedes.
- **Directiva médica anticipada** (*health care directive*), para que alguien pueda decidir por ti y para que quede escrito qué quieres.
- **Del lado mexicano, un poder notarial** para actuar respecto de bienes en México. Un poder estadounidense normalmente no basta ante un notario mexicano; suele requerir apostilla, traducción oficial y, con frecuencia, un poder otorgado en México directamente.

Si tienes propiedad en México y una emergencia médica en Estados Unidos, la persona que te cuida no va a poder pagar el predial, tratar con el banco fiduciario ni resolver nada allá sin ese documento. Es de las cosas que solo se pueden preparar antes.

15.6 La conversación

Nada de lo anterior sirve si nadie sabe que existe.

Deja en un solo lugar, y dile a por lo menos una persona de confianza dónde está: la lista de tus cuentas en los dos países, dónde están el testamento y los poderes, los datos de contacto de tu asesor, tu CPA y tu notario, y las instrucciones de acceso a lo digital.

En familias binacionales esto pesa el doble, porque quien tiene que resolver suele estar en el otro país, hablando con instituciones en un idioma que no es el suyo, en un sistema legal que no conoce, mientras hace un duelo. La hora que dediques a ordenar esto es probablemente la hora más generosa de todo tu plan financiero.

16. Si nunca has declarado tus cuentas

Es la pregunta más frecuente y la que más ansiedad genera. Tres cosas que sí podemos decirte:

13. **No estás solo, y no es raro.** La enorme mayoría de la gente en esta situación no estaba evadiendo nada. Simplemente nadie le dijo que la cuenta de nómina que dejó abierta en Banorte, o la Afore de sus años en México, había que reportarla.
14. **Existen caminos formales para regularizarse.** El IRS mantiene procedimientos específicos para contribuyentes cuyo incumplimiento no fue intencional, con consecuencias muy distintas —y mucho menores— que las de ser encontrado. Cuál te corresponde depende de tus hechos.
15. **El orden importa.** Presentar declaraciones corregidas por tu cuenta, sin acogerte al procedimiento adecuado, puede cerrarte la puerta al tratamiento más favorable. Este es el punto del libro donde con más claridad te decimos: **antes de presentar nada, habla con un profesional.**

Lo que **no** hacemos aquí es darte el procedimiento paso a paso. No porque sea secreto, sino porque la elección entre uno y otro depende de detalles de tu caso y equivocarse sale caro. Escríbenos y te orientamos, o te referimos con quien corresponda.

17. Dónde y cómo invertir

"Ahorra para invertir, no ahorres por ahorrar." — Grant Cardone

17.1 Si eres US person

Abre tu cuenta en una casa de bolsa estadounidense. Es más simple, más barato, y evita todo el capítulo 8.

Schwab. Plataforma sólida, sin mínimos en sus fondos mutuos, costos entre los más bajos del mercado y buena atención en español. Es el custodio que usamos en AIO Financial para las cuentas de nuestros clientes.

Vanguard. La casa que popularizó el fondo indexado de bajo costo. Sus ETF no tienen mínimo; varios de sus fondos mutuos piden \$3,000 dólares de entrada.

Fidelity. Alternativa razonable, con buena tecnología. Ofrece algunos fondos con relación de gastos de 0%, que en general no recomendamos usar como base de una cartera: son productos propietarios difíciles de transferir a otra institución sin vender.

Las tres son adecuadas. La diferencia entre ellas es mucho menor que la diferencia entre invertir y no invertir.

17.2 Si vives en México y no eres US person

Este es el escenario donde las plataformas mexicanas tienen sentido pleno: no hay problema PFIC porque no hay obligación fiscal estadounidense.

GBM+ es la plataforma de Grupo Bursátil Mexicano, una casa de bolsa con más de tres décadas en el mercado. Permite operar acciones mexicanas, acciones y ETF del SIC, FIBRAs y fondos de GBM desde el celular.

	GBM+	Cetesdirecto
Monto mínimo de apertura	~\$1,000 MXN	~\$100 MXN
Mensualidad	\$0	\$0
Custodia	\$0	\$0
Comisión por operar	~0.10% a 0.25% + IVA, según volumen	Sin comisión
Qué puedes comprar	Acciones, ETF (nacionales y del SIC), FIBRAs, fondos	Solo deuda del gobierno mexicano
Requisitos	Identificación y comprobante de domicilio	Identificación y comprobante de domicilio

(Costos y mínimos aproximados a agosto de 2026; verifica los vigentes.)

Cetesdirecto no es una casa de bolsa: es la plataforma del gobierno mexicano para comprar deuda gubernamental directamente, sin comisión, en plazos de 28, 91, 182 y 364 días, además de instrumentos de plazo más largo. En agosto de 2026 el Cete a 28 días paga alrededor de 6.1% bruto y el de 364 días cerca de 7.0%, antes de la retención de ISR.

Si eres US person, este cuadro no es para ti. Es información útil para tus papás, tus hermanos o tus hijos que viven en México y no tienen obligación fiscal estadounidense. Para ti, comprar un fondo mexicano tiene consecuencias que ningún rendimiento anunciado compensa. Regresa al capítulo 8.

17.3 Cómo se hace una inversión, paso a paso

Comprando un ETF

16. Buscas el símbolo (*ticker*) del ETF.
17. Indicas **cuántos títulos** quieres comprar, no cuántos dólares.
18. Usas orden **de mercado** para operaciones normales, o **limitada** si quieres fijar un precio máximo.
19. Si el mercado está abierto, se ejecuta de inmediato. Si está cerrado, a la apertura del siguiente día hábil.

Conviene operar con el mercado abierto y evitar los primeros y últimos minutos de la sesión, cuando los diferenciales de precio suelen ser más amplios.

Al vender un ETF quieres una **venta normal** (*sell*), que saca los títulos de tu cuenta. La *venta en corto* (*short sell*) es una estrategia distinta, para apostar a que algo baje. No la uses.

Comprando un fondo mutuo

20. Buscas el símbolo del fondo.
21. Indicas **cuántos dólares** quieres invertir. Aquí sí se compra por monto.
22. La orden se ejecuta al precio de cierre del siguiente día hábil de mercado. Puedes mandarla a cualquier hora; da lo mismo.

Al vender puedes especificar un monto en dólares o liquidar toda la posición. Recuerda la penalización típica de 1% a 2% por vender antes de 90 días.

Configuración inicial recomendada

- **Reinvierte automáticamente** dividendos, intereses y ganancias de capital.
- **Vincula tu cuenta bancaria** y programa una aportación automática. Lo que no ves, no te lo gastas.
- **Nombra beneficiarios.** Es gratis, toma cinco minutos y evita que tu cuenta pase por sucesión. En una familia binacional esto importa el doble.
- Si tienes cuenta gravable, **activa el método de costo por lote específico** (*specific identification*) para poder escoger qué lotes vendes.

18. Hábitos y cómo elegir asesor

"Un objetivo sin un plan es solo un deseo." — Antoine de Saint-Exupéry

Ya tienes el plan. Este capítulo es sobre lo que hace que sobreviva veinte años: los hábitos que lo sostienen y la decisión de con quién trabajar, si decides no hacerlo solo.

18.1 Pensar a largo plazo

"La planeación a largo plazo suele subestimarse por culpa del corto plazo." — Peter Thiel

Un plan a largo plazo sirve sobre todo para tomar mejores decisiones a corto plazo. Cuando tienes escrito adónde vas, es más fácil dejar pasar un gasto que te da placer inmediato y te aleja de lo que sí quieres.

Tres hábitos que funcionan:

- **Escribe tus metas.** Con cantidad y con fecha. "Ahorrar más" no es una meta; "\$60,000 dólares para el enganche en enero de 2031" sí.
- **Dedícales tiempo.** Una tarde al año pensando en veinte años vale más que cien decisiones improvisadas.
- **Revisa tu avance.** Una vez al año, no una vez a la semana.

18.2 Empieza ahora

"Alguien está sentado hoy en la sombra porque alguien plantó un árbol hace mucho tiempo." — Warren Buffett

Las excusas para no empezar son siempre las mismas: cuando gane más, cuando los niños crezcan, después de la remodelación, después de la boda, cuando el mercado se vea más estable, cuando tenga tiempo de aprender bien.

Ninguna de esas condiciones llega. Lo que llega es el día en que ves la tabla del capítulo 3 y te das cuenta de que ahora te toca aportar \$430 al mes en lugar de \$200.

El mejor momento para empezar fue hace veinte años. El segundo mejor es hoy. No importa la edad que tengas: empieza con lo que puedas, automatízalo, y súbele cuando puedas.

18.3 Mantenimiento de la cuenta

"Ten miedo cuando los demás sean codiciosos y sé codicioso cuando los demás tengan miedo." — Warren Buffett

Muy poco. En serio.

Rebalancear es volver a tu mezcla objetivo cuando el mercado la desvió. Si querías 70/30 y el año fue bueno para las acciones, quedaste en 78/22; rebalancear significa vender un poco de acciones y comprar bonos. Te obliga a hacer justo lo que la intuición no quiere: vender lo que subió y comprar lo que no. Una o dos veces al año es suficiente.

Si usas un fondo de fecha objetivo, el rebalanceo ya viene incluido. No tienes que hacer nada.

La diversificación no sirve para ganar más; sirve para arriesgar menos. Al combinar activos que no se mueven igual —que tienen baja correlación— reduces los sustos sin sacrificar demasiado rendimiento esperado.

Una revisión anual bien hecha incluye: rebalancear, revisar beneficiarios, subir la aportación automática si subió tu ingreso, verificar que no haya aparecido un PFIC en tu vida, y confirmar que sigues cumpliendo tus obligaciones de reporte.

18.4 Cómo elegir asesor: qué significa “solo por honorarios”

| “La honestidad es el camino corto para evitar que un error se convierta en un fracaso.” — James Altucher

Si decides buscar ayuda, lo más importante que tienes que entender es **cómo le pagan a quien te está aconsejando**. No es un detalle administrativo: determina qué te va a recomendar.

Las firmas financieras cobran de muchas maneras, y muchas no son visibles: cargos de venta, comisiones por producto, tarifas de rescate, tarifas 12b-1, comisiones de transacción, cargos por inactividad, cargos por transferencia. Todas reducen directamente tu rendimiento.

Los tres modelos, en español claro

Por comisiones (*commission-based*). El asesor cobra de las compañías cuyos productos te vende. Su ingreso depende de que compres seguros de vida entera, anualidades o fondos con cargo de venta. Puede ser una buena persona y aun así estar en un sistema que le paga por venderte cosas caras.

Fee-based (*basado en honorarios*). Cobra honorarios **y también** comisiones. El nombre se parece mucho al siguiente y esa confusión no es accidental. Si te dicen *fee-based*, pregunta explícitamente si reciben alguna comisión de terceros.

Solo por honorarios (*fee-only*). El asesor cobra **exclusivamente** de ti: un porcentaje de los activos que administra, una cuota fija anual, una mensualidad o una tarifa por hora. **No recibe comisiones de nadie más**. No gana ni un peso extra por recomendarte un producto sobre otro.

La pregunta que resuelve todo. Cuando entrevistes a un asesor, haz esta pregunta y pídelo por escrito: “¿Recibe usted alguna forma de compensación de un tercero por los productos que me recomiende?” Si la respuesta no es un “no” claro y sin matices, ya sabes en qué modelo estás.

Qué más buscar

- **Fiduciario, siempre y en todo.** Un fiduciario está obligado legalmente a poner tu interés antes del suyo. Pregunta si lo son **el 100% del tiempo**, no solo en ciertas cuentas.
- **CFP®** (*Certified Financial Planner*). Certificación que cubre inversiones, retiro, impuestos, seguros y plan patrimonial, con requisitos de ética y experiencia.
- **Transparencia de costos.** Que te digan sin rodeos cuánto vas a pagar al año, en dólares, sumando todo.
- **Que hable tu idioma y entienda tu situación.** Un asesor excelente que no sabe qué es un fideicomiso, un Afore o un PFIC no te sirve si tu vida está en dos países.
- **NAPFA** (napfa.org) mantiene un directorio nacional de asesores solo por honorarios. Puedes verificar el registro de cualquier asesor en adviserinfo.sec.gov.

19. Inversión responsable y sostenible

"Sé el cambio que quieres ver en el mundo." — Mahatma Gandhi

La **inversión sostenible y de impacto (SRI)** busca rendimiento financiero y bien social al mismo tiempo. También se le conoce como inversión ESG (ambiental, social y de gobernanza), socialmente responsable o de impacto.

Temas que los inversionistas suelen querer influir:

- Cambio climático y carteras libres de combustibles fósiles
- Diversidad en liderazgo y consejos de administración
- Prácticas laborales y condiciones en la cadena de suministro
- Compensación de ejecutivos
- Aportaciones políticas corporativas
- Exclusión de fabricantes de armamento

Puedes aplicarlo a toda tu cartera o solo a una parte.

Tres estrategias principales:

- **Filtrado.** Incluir o excluir empresas según su industria y su desempeño ESG.
- **Influencia accionaria.** Usar los derechos de voto y presentar propuestas para cambiar el comportamiento de las empresas.
- **Inversión comunitaria.** Canalizar capital a comunidades con acceso limitado a servicios financieros.

Es útil distinguir entre **fondos de influencia básica** —que filtran y votan, pero interactúan poco con las empresas— y **fondos de influencia profunda**, que tienen equipo dedicado a dialogar con las compañías y presentar propuestas de accionistas. Nosotros usamos la clasificación de YourStake.org.

Lo honesto sobre el costo. Los fondos SRI cobran más que los fondos indexados amplios —del orden de 0.15% a 0.85% frente a 0.03%–0.10%— porque no tienen la escala de un fondo total de mercado y porque el filtrado y la influencia cuestan dinero. Sobre el rendimiento, la evidencia académica es mixta: hay estudios que encuentran mejora y estudios que no. Lo defendible es decir que **puedes invertir alineado a tus valores sin sacrificar necesariamente rendimiento**, no que vayas a ganar más por hacerlo. Ve la tabla 6 y decide si esa diferencia de costo vale lo que te importa. Para mucha gente sí lo vale, y es una decisión legítima.

Si quieres explorar una cartera alineada a tus valores, es de las cosas para las que sirve una conversación: los criterios que a ti te importan rara vez son los mismos que le importan al de junto.

20. Resumen: tu plan de acción

"Equivócate seguido para que puedas tener éxito antes." — Tom Kelley

Invertir no tiene que ser complicado. Agregar complejidad —más movimientos, más productos, más cuentas — casi nunca mejora el resultado y sí lo empeora. Un plan simple, sostenido veinte años, le gana a un plan brillante que abandonas en dos.

Los diez puntos de esta guía:

- 23. Ten ahorros.** Te dan libertad y opciones. Empieza con un fondo de emergencia de 3 a 6 meses de gastos, en algo líquido y estable.
- 24. Escribe un plan.** ¿Cuáles son tus metas? ¿Para cuándo? ¿Cuánto tienes que ahorrar al mes? ¿Qué vas a dejar de hacer para lograrlo?
- 25. Usa la regla del 4% para dimensionar el retiro.** Multiplica por 25 lo que quieras gastar al año. Es una estimación, no una promesa.
- 26. Ahorra un porcentaje mayor.** Es la palanca más poderosa que tienes, más que cualquier rendimiento que alguien te prometa.
- 27. Empieza ahora, con lo que puedas.** Cada década de espera casi duplica lo que tienes que aportar.
- 28. *Averigua si eres US person antes de invertir un solo dólar en México.*** Si lo eres, evita fondos de inversión mexicanos y usa una cuenta estadounidense con instrumentos domiciliados en EE. UU. Si ya tienes PFIC, no vendas sin planear la salida.
- 29. Cumple con tus reportes.** FBAR si tus cuentas del extranjero sumaron más de \$10,000 dólares en cualquier momento del año. Formulario 8938 según tus umbrales. Formulario 3520 si recibiste una herencia extranjera de más de \$100,000.
- 30. Abre la cuenta correcta.** Aprovecha el *match* de tu empleador, después Roth o IRA tradicional según tu situación, después la cuenta gravable.
- 31. Mantenlo simple.** Un fondo de fecha objetivo o una cartera de tres fondos. Cuida la relación de gastos. Reinvierte todo. Automatiza la aportación. Rebalancea una vez al año. No reacciones a las noticias.
- 32. Gasta menos de lo que ganas e invierte la diferencia.** Todo lo demás son detalles.

Y si te atorras, escríbenos. Somos asesores fiduciarios solo por honorarios y trabajamos en español. Una consulta inicial no cuesta nada y no termina con alguien tratando de venderte un producto: aiofinanzas.com

Apéndice A. Las cifras de 2026

Verifica cada cifra para el año que estés declarando. Los montos cambian todos los años.

Reporte de cuentas y activos en el extranjero

Concepto	2026
FBAR — umbral (saldo más alto, todas las cuentas sumadas)	\$10,000
Formulario 8938 — soltero, viviendo en EE. UU.	\$50,000 al cierre / \$75,000 en cualquier momento
Formulario 8938 — casados en conjunto, en EE. UU.	\$100,000 / \$150,000
Formulario 8938 — soltero, viviendo en el extranjero	\$200,000 / \$300,000
Formulario 8938 — casados en conjunto, en el extranjero	\$400,000 / \$600,000
Formulario 3520 — regalo o herencia de persona física extranjera	Más de \$100,000
Formulario 3520 — regalo de sociedad extranjera	Más de \$20,573
Formulario 8621 — excepción por valor agregado de PFIC	\$25,000 (\$50,000 casados en conjunto)

Impuestos e inversión

Concepto	2026
Deducción estándar — soltero	\$16,100
Deducción estándar — casados en conjunto	\$32,200
Deducción estándar — cabeza de familia	\$24,150
Aportación máxima a IRA	\$7,500 (+\$1,100 desde los 50)
Aportación del empleado a 401(k)	\$24,500 (+\$8,000 desde los 50; +\$11,250 de los 60 a 63)
Ganancia de capital a largo plazo — tasa 0% hasta	\$49,450 soltero / \$98,900 conjunto
Ganancia de capital a largo plazo — tasa 20% arriba de	\$545,500 soltero / \$613,700 conjunto
Edad de inicio del retiro mínimo obligatorio (RMD)	73 años
Exclusión por venta de casa habitación (\$121)	\$250,000 / \$500,000

Patrimonio, donaciones y transfronterizo

Concepto	2026
Exención de impuesto sobre herencias y donaciones, por persona	\$15,000,000
Exclusión anual de donaciones, por receptor	\$19,000
Exclusión anual de donaciones a cónyuge no ciudadano	\$194,000
Exención sucesoria de persona no domiciliada (bienes en EE. UU.)	\$60,000
Exclusión de ingreso ganado en el extranjero (FEIE)	\$132,900
Impuesto especial a remesas fondeadas en efectivo	1%
Prueba de presencia sustancial	31 días en el año en curso; 183 ponderados en 3 años

Fuentes: *Revenue Procedure 2025-32* y umbrales publicados por el IRS, vigentes a la fecha de esta edición.
Tasas mexicanas citadas en el libro: agosto de 2026.

Apéndice B. El calendario del año

Cuándo	Qué toca
Enero	Reúne los estados de cuenta del año anterior de cada cuenta en el extranjero y anota el saldo más alto de cada una
Febrero	Pide las constancias de retención de cualquier impuesto retenido en México durante el año anterior
Marzo	Entrega a tu contador la lista completa de cuentas en el extranjero, tus posiciones PFIC y cualquier regalo o herencia recibida del extranjero
15 de abril	Formulario 1040, con los Formularios 8938 y 8621 adjuntos • Formulario 3520 (se presenta por separado) • Formulario 709 si tus donaciones rebasaron la exclusión anual • FBAR , con prórroga automática al 15 de octubre
15 de junio	Fecha automática de presentación para personas estadounidenses que viven en el extranjero (los intereses siguen corriendo desde el 15 de abril)
15 de octubre	Fecha límite de la declaración con prórroga y del FBAR
Diciembre	Decisiones de conversión a Roth y de realización de ganancias • confirma que completaste las donaciones del año • rebalancea y revisa beneficiarios

Del lado mexicano el calendario es otro —la declaración anual de personas físicas suele vencer en abril— y coordinar los dos es mucho más fácil cuando tu contador sabe que ambos existen.

Apéndice C. Qué reunir antes de tu primera reunión

No necesitas todo esto para tener una conversación útil. Trae lo que tengas.

Identidad y estatus

- Ciudadanía o estatus migratorio de cada cónyuge, y la fecha de la *green card* si aplica
- Si vives en México: aproximadamente cuántos días pasaste en Estados Unidos en cada uno de los últimos tres años

Estados Unidos

- Las últimas dos declaraciones de impuestos, incluidos todos los formularios internacionales
- Estados de cuenta de todas tus cuentas de inversión, de retiro y bancarias
- Copia de los FBAR que hayas presentado
- Designaciones de beneficiario vigentes de cuentas de retiro y pólizas

México

- Estados de cuenta de cada cuenta bancaria y de casa de bolsa, con el saldo más alto de cada año
- Estado de cuenta de tu Afore
- Escritura y contrato de fideicomiso de cualquier propiedad
- Facturas de mejoras a la propiedad, y el tipo de cambio de la fecha de compra
- Documentos de cualquier sucesión en trámite

Tu situación

- Ingreso aproximado del hogar y de dónde viene
- A quién apoyas económicamente, en cualquiera de los dos países
- Dónde piensas vivir en tu retiro, si ya lo sabes
- Qué te quita el sueño — suele ser la parte más útil de la lista

Definiciones

| "El gran objetivo de la educación no es el conocimiento, sino la acción." — Herbert Spencer

Inversión

Acción. Título que representa una participación en la propiedad de una empresa. Te da derecho a una parte proporcional de sus utilidades y su patrimonio.

Bono. Instrumento de deuda: un préstamo que le haces a una empresa, un municipio o un gobierno a cambio de intereses y la devolución del capital al vencimiento.

Casa de bolsa. Intermediario financiero autorizado para operar valores. En México necesitas cuenta en una para comprar acciones, ETF y fondos.

Cuenta de corretaje (*brokerage account*). Cuenta de inversión que te permite comprar y vender acciones, bonos, fondos mutuos y ETF.

Desviación estándar. Medida de qué tanto varía el rendimiento de una inversión respecto a su promedio. Más desviación estándar, más volatilidad.

Diversificación. Repartir el dinero entre activos que no se mueven igual, para reducir riesgo sin sacrificar demasiado rendimiento.

Dividendo. Reparto de una parte de las utilidades de una empresa a sus accionistas.

ETF (*Exchange Traded Fund*, fondo cotizado en bolsa). Canasta de valores que sigue un índice y se compra y vende como una acción, normalmente con costos muy bajos.

Fondo de inversión (o fondo mutuo). Vehículo que junta capital de muchos inversionistas para comprar valores según un objetivo definido.

Fondo de fecha objetivo (*target date fund*). Cartera completa en un solo fondo, que se vuelve más conservadora conforme se acerca el año que elegiste.

Interés compuesto. Ganancia que se calcula sobre el capital inicial **más** las ganancias acumuladas. Es "ganancia de la ganancia".

Rebalanceo. Comprar y vender para regresar a tu mezcla objetivo de acciones y bonos.

Relación de gastos (*expense ratio*). Porcentaje anual que cobra un fondo por operar. Se descuenta directamente de tu rendimiento. Entre más baja, mejor.

Renta fija. Inversiones donde el emisor se compromete a devolver el capital y pagar un rendimiento definido. Típicamente bonos.

Renta variable. Inversiones sin rendimiento garantizado. Típicamente acciones.

Rendimiento real. Rendimiento después de descontar la inflación. Es el que de verdad importa.

Trading. Compra y venta frecuente de activos buscando ganancias de corto plazo. No es lo que hace esta guía.

Cuentas e impuestos en EE. UU.

401(k). Plan de ahorro para el retiro que ofrece un empleador estadounidense, con ventajas fiscales. Se llama así por la sección de la ley que lo creó.

Ganancia de capital. Diferencia entre el precio de venta y el de compra de un activo. Solo se realiza al vender. A más de un año, tasas preferenciales.

IRA. Cuenta individual de retiro. En la tradicional deduces al aportar y pagas impuesto al retirar; en la Roth pagas impuesto hoy y retiras libre de impuesto.

NIIT. Impuesto adicional de 3.8% sobre ingreso neto de inversión, aplicable arriba de ciertos umbrales de ingreso.

RMD (*Required Minimum Distribution*). Retiro mínimo obligatorio de ciertas cuentas de retiro a partir de los 73 años.

Tasa marginal. La tasa que aplica al siguiente dólar que ganas, no a todo tu ingreso.

Transfronterizo

Afore. Administradora de fondos para el retiro en México. La Siefore es el fondo que está por dentro. Su tratamiento fiscal estadounidense no está resuelto.

CETES. Certificados de la Tesorería de la Federación: deuda del gobierno mexicano. Comprados directamente, en general no son PFIC.

FBAR (FinCEN 114). Reporte de cuentas financieras en el extranjero que debe presentar toda *US person* cuyas cuentas sumaron más de \$10,000 dólares en cualquier momento del año.

FATCA. Ley estadounidense que obliga a instituciones financieras extranjeras a reportar cuentas de personas estadounidenses. Es la razón por la que tu banco mexicano te pregunta por tu ciudadanía.

FEIE (Formulario 2555). Exclusión de ingreso ganado en el extranjero. Permite excluir cierto ingreso del trabajo obtenido fuera de EE. UU., pero ese ingreso excluido no cuenta para aportar a un IRA.

Fideicomiso. Figura mexicana mediante la cual un extranjero puede tener propiedad en zona restringida. Bajo la Revenue Ruling 2013-14, el fideicomiso típico **no** se considera un *trust* extranjero para el IRS.

Formulario 1116. Crédito por impuestos pagados en el extranjero. Evita que pagues dos veces sobre el mismo ingreso.

Formulario 3520 / 3520-A. Reportes de transacciones con trusts extranjeros y de regalos o herencias del extranjero mayores a \$100,000 dólares.

Formulario 8621. Declaración anual por cada PFIC que poseas.

Formulario 8938. Reporte de activos financieros extranjeros que se presenta con tu declaración, con umbrales más altos que el FBAR.

Mark-to-market (§1296). Régimen PFIC en el que reconoces cada año la plusvalía como ingreso ordinario, hayas vendido o no.

PFIC (*Passive Foreign Investment Company*). Sociedad de inversión extranjera pasiva. Categoría fiscal estadounidense que abarca prácticamente cualquier fondo de inversión constituido fuera de EE. UU. y que conlleva un tratamiento fiscal muy desfavorable.

QDOT (*Qualified Domestic Trust*). Fideicomiso que permite diferir el impuesto sucesorio estadounidense cuando el cónyuge sobreviviente no es ciudadano.

QEF (*Qualified Electing Fund*, §1295). La elección más favorable para un PFIC, pero requiere que el fondo emita un estado anual de información que la mayoría de los fondos mexicanos no emite.

SIC. Sistema Internacional de Cotizaciones de la Bolsa Mexicana, donde se listan valores extranjeros. Un ETF domiciliado en EE. UU. comprado por el SIC no es PFIC.

Totalización. Convenio bilateral que permite sumar historiales laborales para efectos de pensión. **No existe uno vigente entre México y Estados Unidos.**

****US person.**** Ciudadano, residente permanente o residente fiscal de EE. UU. Declara su ingreso mundial y reporta sus cuentas del extranjero.

WEP / GPO. Disposiciones que reducían el Seguro Social de quienes cobraban pensiones no cubiertas, incluidas las extranjeras. **Derogadas por la Social Security Fairness Act el 5 de enero de 2025.**

Recursos

"No puedes calmar la tormenta, así que deja de intentarlo. Lo que puedes hacer es calmarte tú. La tormenta pasará." — Timber Hawkeye

Nuestros sitios

AIO Finanzas — aiofinanzas.com

Planificación financiera transfronteriza México-Estados Unidos, en español. Guías, videos y consulta con asesores fiduciarios.

AIO Financial — aiofinancial.com

Nuestro sitio en inglés. Planificación financiera integral solo por honorarios, con especialidad en inversión sostenible.

ProMex Group — promexgroup.org

Organización sin fines de lucro 501(c)(3) fundada en 2012 que apoya la educación financiera en español en México y Estados Unidos.

Para verificar a un asesor

adviserinfo.sec.gov — Registro público de la SEC. Consulta el historial y el Formulario ADV de cualquier asesor de inversiones registrado en Estados Unidos. Es gratis y toma dos minutos.

napfa.org — Asociación Nacional de Asesores Financieros Personales. Directorio de asesores solo por honorarios.

letsmakeaplan.org — Directorio del CFP Board para verificar la certificación CFP®.

Fuentes oficiales

irs.gov/es — El IRS tiene una sección completa en español, incluidos formularios y publicaciones.

ssa.gov/espanol — Seguro Social en español. Aquí puedes revisar tu estimación de beneficios.

bsaefiling.fincen.treas.gov — Portal donde se presenta el FBAR.

cetesdirecto.com — Plataforma del gobierno mexicano para comprar deuda gubernamental.

Plataformas de inversión

schwab.com — Charles Schwab. Es el custodio que usamos para las cuentas de nuestros clientes.

vanguard.com — Vanguard. La casa que popularizó el fondo indexado de bajo costo.

fidelity.com — Fidelity. Casa de bolsa y gestora de fondos.

ishares.com — iShares (BlackRock). Uno de los mayores proveedores de ETF.

Quiénes somos

"Los mejores maestros son los que te dicen dónde mirar, pero no qué ver." — Alexandra K. Trenfor



Bill Holliday, CFP®, AIF®, CSRIC™

Asesor financiero y cofundador de AIO Financial.

Bill es Planificador Financiero Certificado (CFP®), Accredited Investment Fiduciary (AIF®), Chartered SRI Counselor (CSRIC™) y miembro de la Asociación Nacional de Asesores Financieros Personales (NAPFA). Es cofundador de AIO Financial.

Trabaja con clientes como asesor solo por honorarios, con un servicio integral que incluye gestión de inversiones, planificación fiscal, planificación de retiro, revisión de seguros y planificación patrimonial. Contribuye al blog, el podcast y los videos de AIO Financial.

En 2012 fundó ProMex Group, organización sin fines de lucro 501(c)(3) que apoya la educación financiera en español en México y Estados Unidos, donde es director voluntario.

Bill vive en Tucson, Arizona, tiene clientes en distintas partes del mundo y viaja con regularidad para visitarlos. Su esposa es de Caborca, Sonora. Tiene dos hijas.



Iván Sánchez

Director de tecnología, dedicado a llevar este contenido a los hispanohablantes que quieren invertir para su futuro.

Estudió ciencias de la computación en la Universidad de Sonora, en Hermosillo, con especialidad en ingeniería de software, y está certificado como analista de datos. Es completamente bilingüe.

Iván dirige la tecnología de aiofinanciam.com y aiofinanzas.com, y está a cargo del desarrollo del curso de inversiones. También colabora en la recaudación de fondos para ProMex Group.



Luis Sánchez

Asesor financiero enfocado en ayudar a las personas a alcanzar sus metas con presupuesto y disciplina.

Estudió finanzas en la Universidad de Sonora, en Hermosillo, con especialidad en finanzas personales. Es director de marketing de aiofinanciam.com y aiofinanzas.com, y su trabajo se centra en comunicar conceptos financieros complejos de manera accesible. Es completamente bilingüe.

Gracias

"Hay riesgos y costos al actuar. Pero son mucho menores que los riesgos a largo plazo de la cómoda inacción." — John F. Kennedy

Gracias por leer *Invertir con fondos indexados*. Si esta guía te sirvió, lo mejor que puedes hacer es aplicar el punto 5 del resumen: **empezar hoy**, con lo que puedas.

Queremos que la próxima edición sea mejor. Si encontraste algo confuso, algo que faltó, o si tienes una pregunta que esta guía no contestó, escríbenos. Leemos todo.

info@aiofinanzas.com · aiofinanzas.com

¿Y ahora qué?

Si después de leer esto tienes una de estas tres sensaciones, vale la pena que hablemos:

- **"Creo que tengo un PFIC y no sabía."** Es la conversación más común que tenemos. Casi siempre hay una salida ordenada; casi nunca conviene improvisarla.
- **"Tengo cuentas, una casa o una herencia en México y no sé qué debo reportar."** Una hora de revisión ordena años de incertidumbre.
- **"Ya ahorré una cantidad seria y quiero que alguien la mire completa."** Inversiones, impuestos, retiro, seguros y plan patrimonial, en los dos países, en español.

Somos **asesores fiduciarios solo por honorarios**: no vendemos productos, no cobramos comisiones de nadie y no ganamos nada por recomendarte una cosa sobre otra. La consulta inicial es gratuita y sin compromiso.

Agenda tu consulta en aiofinanzas.com



AIO Financial, LLC es un asesor de inversiones registrado. AIO Finanzas es su división en español. Este documento es material educativo general y no constituye asesoría de inversión, fiscal ni legal personalizada. Invertir implica riesgo, incluida la pérdida del capital. El rendimiento pasado no garantiza resultados futuros.

Las cifras fiscales corresponden al año 2026 y cambian anualmente. Nuestro Formulario ADV Parte 2A y el Formulario CRS están disponibles en aiofinanzas.com.

Copyright © 2026 AIO Financial, LLC. Todos los derechos reservados.