

STRONG TOWER ADVISORS · GUÍA IMPRIMIBLE

Guía comparativa de estrategias de ingresos para la jubilación

Un complemento con hojas de trabajo para el artículo *Retirement Income Strategies: Common Approaches Compared (en inglés)*. Úselo para ver los principales enfoques lado a lado, dimensionar la base de ingresos que necesitan sus gastos esenciales, comparar cotizaciones de anualidades en igualdad de condiciones y esbozar su propia combinación de estrategias antes de hablar con un profesional.

Traducción. Este documento es una traducción al español del original en inglés, con fines educativos. Si hay alguna diferencia entre ambas versiones, prevalece la versión en inglés.

Cómo usar esta guía

Comience con la Hoja de trabajo 1 para separar los gastos esenciales de los discrecionales. Revise las páginas de estrategias y marque los puntos que le apliquen. Use la Hoja de trabajo 2 solo si está comparando cotizaciones de anualidades, y termine con la Hoja de trabajo 3 para anotar la combinación que desea conversar.

Solo con fines educativos; no constituye asesoría de inversiones, fiscal, legal ni de seguros, ni una recomendación de ninguna estrategia, producto o aseguradora. Las cifras de 2026 se verificaron con fuentes del IRS, la SSA y HUD en octubre de 2026. Los números identificados como **HIPOTÉTICO** son solo ilustraciones.

Contenido

- 1. Estrategias de un vistazo: una comparación cualitativa en una página
- 2. Cuatro familias de estrategias, cada una con una lista de verificación: reglas de retiro, fuentes de base de ingresos, anualidades, y planificación fiscal y de distribuciones
- 3. Hoja de trabajo 1: Gastos esenciales frente a discrecionales y la brecha de la base de ingresos
- 4. Hoja de trabajo 2: Comparación de cotizaciones de anualidades
- 5. Hoja de trabajo 3: Mi combinación de estrategias
- 6. Preguntas para un asesor o agente, errores comunes y recursos oficiales

Estrategias de un vistazo

Comparación cualitativa (relativa, en su forma típica; no son calificaciones ni recomendaciones)

Enfoque	Estabilidad de ingresos	Flexibilidad	Protección contra la inflación	Exposición al mercado	Complejidad	Herencia
Estrategia de “cubetas”	Moderada	Mayor	Moderada	De moderada a mayor	Moderada	De moderada a mayor
Retiros fijos (estilo 4%)	Estable hasta que se agotan los bienes	Mayor	Moderada	Mayor	Menor	Varía mucho
Barreras de protección (guardrails)	De menor a moderada	Mayor	Moderada	Mayor	Moderada	Moderada
Base de ingresos más cartera	Mayor para lo esencial	Menor para la base	Varía según la fuente	Menor para la base	Moderada	De menor a moderada
Escalera de bonos, certificados de depósito (CD) o TIPS	Mayor durante el plazo	Moderada	Menor (mayor con TIPS)	Menor si se mantienen hasta el vencimiento	Moderada	Moderada
Retrasar el Seguro Social	Mayor después de solicitarlo	Menor una vez solicitado	Mayor (COLA)	Los años puente conllevan riesgo	Menor	Menor

Enfoque	Estabilidad de ingresos	Flexibilidad	Protección contra la inflación	Exposición al mercado	Complejidad	Herencia
Inversión de rendimiento total	Moderada	Mayor	De moderada a mayor	Mayor	Moderada	De moderada a mayor
Enfoque en ingresos / dividendos	Moderada	Moderada	Moderada	Mayor	De menor a moderada	De moderada a mayor
Anualidad de ingresos (SPIA/DIA)	Mayor, sujeta a la aseguradora	Menor	Menor, salvo que los pagos aumenten	Menor	Moderada	Menor
Anualidad diferida con cláusula adicional (rider)	De moderada a mayor, sujeta a la aseguradora	Menor durante el período de rescate	De menor a moderada	Varía	Mayor	Moderada

Las conversiones a Roth, la planificación de RMD y QCD, y el valor líquido de la vivienda son herramientas fiscales y de fuentes de ingresos que se usan junto con estos enfoques, por lo que no se califican. Las calificaciones dependen de cómo se construya cada enfoque y de sus circunstancias.

Familia 1: Reglas de retiro

Las reglas de retiro deciden cuánto tomar de los ahorros cada año. **Los retiros sistemáticos fijos** comienzan con una tasa establecida y aumentan con la inflación; la “regla del 4%” proviene de la investigación de William Bengen de 1994 sobre los rendimientos históricos de EE. UU. en períodos de 30 años. **Barreras de protección (guardrails)** (como las reglas de decisión de Guyton-Klinger publicadas en 2006) recortan o aumentan los gastos cuando la tasa de retiro se sale de límites preestablecidos. **Las cubetas** dividen el dinero según cuándo se gastará: efectivo para el próximo año o dos, bonos para los años intermedios y activos de crecimiento para más adelante.

HIPOTÉTICO $\$800,000 \times 4\% = \$32,000$ el primer año; con una inflación del 3%, \$32,960 el segundo año.

☐ Conozco mi retiro planificado para el primer año en dólares y como porcentaje de mis ahorros.

- ☐ He anotado cómo cambian los retiros con la inflación y con las caídas del mercado.
- ☐ Aceptaría un recorte de gastos de aproximadamente ____% en un mal año, si fuera necesario.
- ☐ Sé cuántos años de retiros están en efectivo o en inversiones a corto plazo, y cuál es mi regla para reponerlos.
- ☐ Entiendo que las tasas históricas y basadas en investigaciones (como el estimado de Morningstar de 2025 del 3.9% para un horizonte de 30 años) son estimados, no promesas.
- ☐ Mi plan se ha puesto a prueba ante rendimientos bajos en los primeros años de la jubilación.

Familia 2: Fuentes de base de ingresos

Una base de ingresos cubre los gastos esenciales con ingresos confiables. **Seguro Social** se ajusta por inflación; para las personas nacidas en 1943 o después, esperar más allá de la edad plena de jubilación (67 para los nacidos en 1960 o después) agrega un 8% por año hasta los 70, mientras que solicitarlo a los 62 lo reduce en un 30% cuando la edad plena de jubilación es 67.

Las pensiones pueden ofrecer opciones vitalicias, conjuntas con sobreviviente o de pago global.

Las escaleras de bonos, CD y TIPS financian cada año con un escalón que vence; el capital de los TIPS se ajusta con la inflación. **Las anualidades de ingresos** se tratan en la Familia 3.

HIPOTÉTICO Unos gastos esenciales de \$60,000 menos un Seguro Social de \$42,000 y una pensión de \$6,000 dejan una brecha anual de \$12,000 por cubrir.

- ☐ Tengo mi estimado del Seguro Social (de una cuenta *my Social Security*) para las edades de 62, 67 y 70.
- ☐ Si estamos casados, hemos comparado quién solicita y cuándo, incluido el beneficio de sobreviviente.
- ☐ Sé cuánto debe aportar la cartera en cualquier año “puente” antes de que comience el Seguro Social.
- ☐ He revisado las opciones de pago de mi pensión y las elecciones para sobrevivientes.
- ☐ Para una escalera, sé qué cubre cada escalón y qué pasa si tengo que vender un bono antes del vencimiento o cancelar un CD antes de tiempo.

- ☐ Entiendo que los ajustes por inflación de los TIPS pueden ser tributables cada año, y que el seguro de la FDIC aplica solo dentro de sus límites.
-

Familia 3: Anualidades

Las anualidades son contratos de seguro. **Las anualidades inmediatas (SPIA) y de ingresos diferidos (DIA)** convierten una suma global en ingresos. **Las anualidades fijas y las de tasa garantizada por varios años (MYGA)** acreditan una tasa declarada; **las anualidades indexadas fijas** acreditan intereses vinculados a un índice dentro de topes o tasas de participación. **Las anualidades variables y las anualidades registradas vinculadas a índices (RILA)** conllevan riesgo de mercado, son valores que se venden mediante un prospecto y están reguladas por la SEC y FINRA, además de los reguladores estatales de seguros. Una **QLAC** es una anualidad de ingresos diferidos dentro de una IRA o un plan; el límite de prima de 2026 es de \$210,000 y los pagos deben comenzar a más tardar el mes siguiente a cumplir 85 años. Las cláusulas adicionales, como un beneficio de retiro vitalicio garantizado (GLWB), agregan cargos anuales.

- ☐ Conozco todos los costos: cargos por mortalidad y gastos, cargos administrativos y de los fondos, cargos de las cláusulas adicionales y cargos por rescate de cada año.
-
- ☐ Sé cuánto puedo retirar cada año sin cargo por rescate y durante cuánto tiempo aplican los cargos.
-
- ☐ Entiendo que las ganancias se gravan como ingreso ordinario y que los retiros antes de los 59½ pueden generar un impuesto adicional del 10%, a menos que aplique una excepción.
-
- ☐ Entiendo que una anualidad dentro de una IRA o un 401(k) no agrega ningún aplazamiento fiscal adicional.
-
- ☐ Para un intercambio 1035, comparé el contrato anterior y el nuevo, incluido cualquier nuevo período de rescate.
-
- ☐ Entiendo que los pagos contractuales dependen de la capacidad de la aseguradora para pagar reclamaciones, que no están asegurados por la FDIC ni por la SIPC, y que la cobertura de la asociación estatal de garantía es limitada (en la mayoría de los estados, \$250,000 en valor presente de los beneficios de la anualidad).
-
- ☐ Para una anualidad variable o una RILA, he leído el prospecto, incluida la pérdida máxima posible.
-

☐ Conozco el período de revisión gratuita (free-look) de mi estado.

Divulgación de compensación. Las ventas de seguros y anualidades se compensan mediante comisiones de las aseguradoras, que pueden variar según la aseguradora y el producto y crean un conflicto de interés. Los servicios de asesoría de inversiones a través de TLG Advisors, Inc. se compensan con honorarios de asesoría divulgados en el Formulario CRS, el Formulario ADV Parte 2A y los acuerdos con clientes.

Familia 4: Planificación fiscal y de distribuciones

Estas herramientas cambian cuánto conserva de cada retiro. **El orden de los retiros** decide si primero se gasta el dinero tributable, el de impuestos diferidos o el Roth, o una combinación cada año. **Conversiones a Roth** pagan impuestos ahora, a menudo en años de ingresos más bajos antes de las RMD, y no se pueden revertir. **Las RMD** por lo general comienzan a los 73 (75 para las personas nacidas en 1960 o después). **Las distribuciones caritativas calificadas** a partir de los 70½ cuentan para las RMD. **El valor líquido de la vivienda** puede servir como reserva mediante la mudanza a una vivienda más pequeña, una línea de crédito o una hipoteca revertida asegurada por HUD (HECM) para propietarios de 62 años o más, después de recibir asesoría aprobada por HUD.

Cifras de referencia de 2026

Concepto	Cifra de 2026	Fuente
Límite anual de QCD (por titular de IRA, a partir de los 70½)	\$111,000	Aviso 2025-67 del IRS (Notice 2025-67)
QCD única a una entidad de interés dividido	\$55,000	Aviso 2025-67 del IRS (Notice 2025-67)
Límite de prima de una QLAC	\$210,000	Aviso 2025-67 del IRS (Notice 2025-67)
Edad de inicio de las RMD	73 (75 si nació en 1960 o después)	IRS; SECURE 2.0
Monto máximo de reclamación de una HECM	\$1,249,125	Carta a Prestamistas Hipotecarios de HUD 2025-22 (Mortgagee Letter 2025-22)

☐ Sé cuánto hay en cuentas tributables, de impuestos diferidos y Roth.

- ☐ Tengo una proyección de ingresos año por año desde la jubilación hasta mi primer año de RMD.
- ☐ He verificado cómo los ingresos adicionales afectan el IRMAA de Medicare (que revisa los ingresos de dos años antes), los créditos del Mercado de Seguros Médicos antes de los 65 y la tributación del Seguro Social.
- ☐ Si hago donaciones caritativas después de los 70½, he preguntado si me convienen las QCD.
- ☐ Si estoy considerando una hipoteca revertida, he completado la asesoría aprobada por HUD y he revisado con mis herederos la orientación de la CFPB.

Hoja de trabajo 1: Gastos esenciales frente a discrecionales

Use montos mensuales en dólares de hoy. Esencial significa que lo pagaría con cualquier mercado; discrecional significa que podría reducirlo o posponerlo.

Hoja de trabajo 1: Gastos mensuales por tipo

Categoría	Esencial (mensual)	Discrecional (mensual)
Vivienda (hipoteca o renta, impuesto a la propiedad, seguro, cuota de la asociación de propietarios, mantenimiento)		
Servicios públicos, teléfono, internet		
Alimentos y artículos del hogar		
Transporte		
Primas de seguro médico y gastos de bolsillo		
Otros seguros (de vida, de cuidado a largo plazo, de responsabilidad civil adicional)		
Pagos de deudas		
Impuestos no retenidos		
Viajes, comidas fuera, entretenimiento, pasatiempos		
Regalos, donaciones caritativas, apoyo familiar		
Otros		

Categoría	Esencial (mensual)	Discrecional (mensual)
Totales mensuales		

Dimensionar la base de ingresos (anual)

A. Gastos esenciales (total mensual × 12)	
B. Seguro Social (ambos cónyuges, a las edades de solicitud planificadas)	
C. Pensiones y otros ingresos vitalicios	
D. Brecha de la base de ingresos (A – B – C)	
E. Gastos discrecionales (total mensual × 12)	
F. Total necesario de los ahorros (D + E)	

Hoja de trabajo 2: Comparación de cotizaciones de anualidades

Pida a cada fuente la misma prima, fecha de inicio y opciones de pago para que las cotizaciones sean comparables. Deje una fila en blanco en lugar de adivinar.

Hoja de trabajo 2: Compare hasta tres cotizaciones

Característica	Cotización A	Cotización B	Cotización C
Tipo (SPIA, DIA, MYGA, indexada fija, variable, RILA, QLAC)			
Aseguradora y calificación de solidez financiera (agencia y fecha)			
Monto del pago o tasa acreditada (y por cuánto tiempo es fija)			
Cargos anuales (M&E, administrativos, de los fondos, de las cláusulas adicionales)			
Calendario de cargos por rescate (años y % de cada año)			
Cláusulas adicionales y su costo			
Liquidez (% de retiro sin cargo, acceso al capital)			
Característica contra la inflación (ninguna, aumento fijo, vinculada al IPC)			

Característica	Cotización A	Cotización B	Cotización C
Beneficio por fallecimiento u opción de reembolso			
¿Recibió el prospecto? (anualidad variable y RILA)			
¿Se divulgó la compensación del vendedor?			

Hoja de trabajo 3: Mi combinación de estrategias

Anote la combinación que desea conversar. No hay una sola respuesta correcta; la mayoría de los planes usa varios enfoques.

Hoja de trabajo 3: Cómo se manejará cada parte de mi plan

Parte del plan	Enfoque que estoy considerando	Preguntas pendientes
Los gastos esenciales se cubren con		
Los gastos discrecionales salen de		
Regla de retiro (fija, barreras de protección, cubetas)		
Reserva de efectivo (meses o años)		
Edades para solicitar el Seguro Social		
Orden de retiro de las cuentas y conversiones a Roth		
Plan de RMD y donaciones caritativas		
Anualidades, si las hay (tipo y porcentaje de los ahorros)		
Lo que deseo dejar a mis herederos		
Fecha de revisión anual		

Preguntas para un asesor o agente

☐ ¿Cómo se le paga a usted si elijo esto: comisión, honorarios o ambos? ¿Cuánto, y su pago sería distinto con las alternativas?

☐ ¿Actúa usted como fiduciario en esta recomendación, y qué licencias o registros requiere?

- ☐ ¿Qué alternativas consideró y por qué podrían ser menos adecuadas?
- ☐ ¿Cuáles son todos los costos, en dólares por año, y el calendario de cargos por rescate?
- ☐ ¿Qué pasa si necesito una suma grande en el tercer año, o si la inflación sigue alta?
- ☐ ¿Qué recibe mi cónyuge si yo fallezco primero, y qué pasa a mis herederos?
- ☐ ¿Cómo afecta esto mis impuestos, el IRMAA y las RMD?
- ☐ ¿Qué tan sólida es la aseguradora, y cuáles son los límites de la asociación de garantía de mi estado?
- ☐ ¿Puedo revisar su historial en FINRA BrokerCheck o en el sitio Investment Adviser Public Disclosure de la SEC?

Errores comunes

- Tratar cualquier tasa de retiro como una promesa en lugar de un punto de partida que se revisa cada año.
- Comprar un producto antes de decidir qué gastos debe cubrir.
- Comparar cotizaciones de anualidades con primas, fechas de inicio u opciones de pago distintas.
- Pasar por alto los cargos por rescate, los cargos de las cláusulas adicionales o el efecto de un intercambio 1035 en el plazo de rescate.
- Ignorar la inflación sobre pagos fijos durante una jubilación de 25 a 30 años.

Recursos oficiales (en inglés)

- SSA — Créditos por jubilación tardía y my Social Security
- Aviso 2025-67 del IRS — Límites de QCD y QLAC de 2026
- IRS — Distribuciones mínimas obligatorias
- Publicación 575 del IRS — Ingresos de pensiones y anualidades
- FINRA — Anualidades y BrokerCheck
- SEC Investor.gov — Anualidades variables y anualidades indexadas
- NAIC — Guía del comprador de anualidades diferidas fijas
- NOLHGA — Cobertura de las asociaciones de garantía
- TreasuryDirect — TIPS
- CFPB — Hipotecas revertidas y HUD — Límites de las HECM

- Bengen (1994), Journal of Financial Planning · Investigación de Morningstar de 2025 sobre tasas de retiro
-

Solo con fines educativos. Esta guía no constituye asesoría financiera, de inversiones, fiscal, legal, del Seguro Social, de Medicare ni de seguros individualizada. Las reglas y las circunstancias individuales varían. Verifique la información oficial vigente y consulte a profesionales debidamente calificados.

El contenido educativo es información general y no constituye asesoría individualizada de inversiones, fiscal, legal, del Seguro Social, de Medicare ni de seguros. Las decisiones de inversión implican riesgos, incluida la posible pérdida del capital. Strong Tower Advisors no está afiliada a ninguna agencia gubernamental ni cuenta con su respaldo.

Divulgaciones de la firma. Los servicios de asesoría de inversiones se prestan a través de TLG Advisors, Inc. (una compañía de Simplicity), un asesor de inversiones registrado ante la SEC. Strong Tower Advisors y TLG Advisors son compañías independientes y no relacionadas. Los productos de seguros se ofrecen a través de Strong Tower Advisors (NPN de agencia 22216236) y Eduardo J. Valdes (NPN individual 8687827), con licencia en IL, WI y FL. El registro no implica un determinado nivel de habilidad o capacitación. Formulario ADV Parte 2A · Formulario CRS · Investment Adviser Public Disclosure de la SEC: Eddie J. Valdes (CRD 4988320) · TLG Advisors, Inc. (CRD 111052)

Aviso sobre Medicare. No ofrecemos todos los planes disponibles en su área. Actualmente representamos a 6 organizaciones que ofrecen 96 productos en su área. Comuníquese con Medicare.gov o al 1-800-MEDICARE para obtener información sobre todas sus opciones. (Las cifras de organizaciones y productos las proporciona Advocate Health Advisors para el área de servicio correspondiente). Strong Tower Advisors no está vinculada con el gobierno de EE. UU. ni con el programa federal de Medicare, ni cuenta con su respaldo.

Strong Tower Advisors · 6653 Weaver Rd., Rockford, IL 61114 · (815) 986-7782 ·
info@strongtoweradvisors.com · Programe una llamada introductoria