



## La otra cara de la moneda

Por Carmen T. Casellas  
[ccasellas@elnuevodia.com](mailto:ccasellas@elnuevodia.com)

### Myrna Rivera Arquitecta financiera

"ESTAMOS SIENDO considerados para tres sistemas de retiro, uno en Nueva York y dos en California". Así dijo Myrna Rivera, presidenta de Consultiva Internacional, una empresa nativa dedicada al asesoramiento a clientes institucionales e individuales sobre cómo estructurar carteras de inversiones.

Consultiva es la única empresa local en esta industria que incluye gigantes como Callan Associates y divisiones de consultoría de casas de inversiones y de corretaje.

Inaugurada en 1999, Consultiva ya tiene 18 empleados y 130 clientes, de los cuales 55 son institucionales. Administra unos \$2,300 millones en dinero de clientes, el mayor de los cuales es la Corporación del Fondo de Seguro del Estado.

Rivera describe su trabajo como el de un arquitecto que, en vez de trabajar con el diseño de un edificio con varillas y hormigón, trabaja diseñando estructuras que consisten de acciones, bonos, instrumentos de cobertura de riesgo y consideraciones sobre rendimientos y vencimientos, asegurándose que todo se adapta a las necesidades de cada cliente.

Al igual que un arquitecto, su labor también conlleva cálculos matemáticos y presentaciones de diseños a clientes, en un lenguaje fácil de comprender, en "arroz y habichuelas", como dice.

Los estudios de Rivera la han preparado para ambas funciones. Se graduó en Matemáticas de la [Universidad de Puerto Rico](#) y



Como presidenta de Consultiva Internacional, Rivera describe su trabajo como el de un arquitecto que, en vez de trabajar con el diseño de un edificio con varillas y hormigón, trabaja diseñando estructuras que consisten de acciones, bonos, instrumentos de cobertura de riesgo y consideraciones sobre rendimientos y vencimientos, asegurándose que todo se adapta a las necesidades de cada cliente. Especial / Javier J. Freytes

obtuvo una maestría también en Matemáticas de Lehman College, que es parte del City University of New York, donde además fungió como profesora. A la vez, estudió música, teatro y baile, disciplinas que según ella la ayudaron años después para adquirir la presencia y la seguridad que se necesitan al hacer presentaciones.

Esas presentaciones son a veces en inglés, lengua que Rivera domina porque su educación hasta los 14 años fue en escuelas públicas de Long Island, Nueva York, donde sus padres vivían. "Ellos fueron parte de esa diáspora de los años cincuenta", dijo la ejecutiva, agregando que cuando ya entraba en escuela intermedia la familia regresó a su ciudad natal, Coamo.

Queriendo utilizar sus destrezas matemáticas, la joven graduada se quedó en Nueva York después de recibir su maestría y empezó a trabajar con Controlled Data Corporation, que formaba parte de IBM.

Su trabajo conllevó desarrollar aplicaciones computarizadas para la industria de corretaje, por ejemplo, para el vicepresidente de finanzas de Merrill Lynch. "Ayudamos a crear sistemas de monitoreo de intercambios extranjeros y a desarrollar los sistemas de cash management accounts (cuentas de manejo de efectivo). Me quedé en ese trabajo por siete años, y ahora es interesante pensar que era la era antes de las computadoras personales o programas como Windows o Excel", dijo Rivera.

En 1981, Rivera regresó a la Isla y empezó a trabajar en Merrill Lynch. "No tenía ni clientes ni conocía las características de esa industria en la Isla", recordó. Por eso se dedicó a utilizar el adiestramiento obtenido a lo largo de casi una década, el que enfatizó la capacidad de pensamiento crítico combinado con análisis técnicos.

De otra parte, haciendo un estudio del mercado local, llegó a la conclusión de que debía desarrollar estrategias de inversión para cada uno de los cinco sectores que requieren asesoría de inversión: corporaciones, planes de pensiones, cooperativas, entidades sin fines de lucro e individuos.

Sin embargo, aún le faltaban los contactos con posibles clientes, algo que colegas como Jorge Pelegrina podían proporcionar. Fue guiada por la necesidad de combinar teoría de inversión con clientes que Rivera se unió a E.F. Hutton, empresa que quería abrir una sucursal para el mercado retail y donde ya trabajaban Joe Haigler y Rafael "Cuco" Colón, ahora a cargo de la oficina local de Smith Barney.

"A principios de la década de 1980, E.F. Hutton fue una de las primeras en crear una división de servicios de consultoría y planificación financiera en Puerto Rico", dijo Rivera, agregando que era el comienzo de una industria que transformaría cómo se maneja el dinero en el país.

A la vez, era necesario ofrecer talleres a clientes sobre toda una gama de temas que incluían responsabilidad fiduciaria, el tipo de trabajo de los manejadores de carteras y su diferencia del trabajo del asesor, y hasta los llamados wrap accounts para clientes con cantidades pequeñas que invertir. Hace 20 años, éstos resultaban temas nuevos.

Fue para ese entonces que la Administración de Compensaciones por Accidentes de Automóviles (ACAA) contrató a E.F. Hutton, y Rivera y su equipo se dieron a la tarea de construir una política de inversión para los activos. La idea fundamental era que éstos mantuviesen una relación positiva con los gastos médicos que estaban aumentando.

E.F. Hutton se convirtió en Shearson y ésta en Smith Barney. Rivera le siguió los pasos a esa evolución.

Sin embargo, otra evolución se estaba llevando a cabo. La industria de servicios de consultoría y de lo que Rivera llama la arquitectura para estructuras de inversiones seguía cambiando, volviéndose más técnica al compás de progresos en programas electrónicos, así como más en boga, al compás del reconocimiento que esta industria había ganado. De ahí que en Estados Unidos surgieran más empresas dedicadas principalmente a la consultoría.

Para mediados de la década de 1990, Rivera ya sabía que su futuro era crear un negocio cuya casa matriz se dedicara a la consultoría y sentase la pauta para las relaciones con negocios secundarios, como el de corretaje.

Sin embargo, aún necesitaba que en la Isla hubiese esa masa crítica que permitiese crecer a un negocio boutique como el que ella tenía en mente.

"Se necesitaba desarrollar la tesis de valor añadido que da la consultoría y saber apreciar el capital intelectual que se accede al recibir estos servicios, el de los consultores, administradores de carteras, custodios, personas a cargo de la debida diligencia y de la custodia", opinó.

Ese momento llegó en 1999. Dos años y medio después, Consultiva abrió oficinas en Nueva Jersey, que luego movió a Nueva York. La idea era participar en solicitudes de propuestas reservadas para empresas minoritarias cualificadas. Y es mediante esta avenida que está entrando en licitaciones tan lejos como en el estado de California. [N]

---

[Inicio](#) | [El País](#) | [Política](#) | [Policía y Tribunales](#) | [Pueblos](#) | [Por Dentro](#) | [Negocios](#) | [Estados Unidos](#)  
[Mundiales](#) | [Deportes](#) | [Consalud](#) | [Vida Digital](#) | [Archivos](#) | [Conózcanos](#) | [Sitio Corporativo](#)

© 2004 Virtual, Inc.