



MBA Benito Búa

La Planificación del Caudal Hereditario
(ESTATE PLANNING)
INFORME BLANCO

Contenido

Preámbulo sobre las guías o informes blancos	01
Introducción al tema de planificación del caudal hereditario	02
Un poco de historia	03
Algunos principios básicos de un plan de transferencia de caudal hereditario	05
Caso 1.- Planificación financiera para heredar en caso de pasivos contingentes	06
Caso 2.- Planificación fiscal en más de una jurisdicción	07
Caso 3.- Planificación de diversificación de activos	08
Caso 4.- Planificación patrimonial para heredar convenientemente	09
Caso 5.- Planificación de ecualización de herencia	10
Caso 6.- Planificación de donación filantrópica	12
Caso 7.- Planificación de protección de la persona "clave"	13
Caso 8.- Planificación de acuerdos de compra-venta de empresas privadas	14
Otras situaciones potencialmente demandantes	16
Acerca del autor	



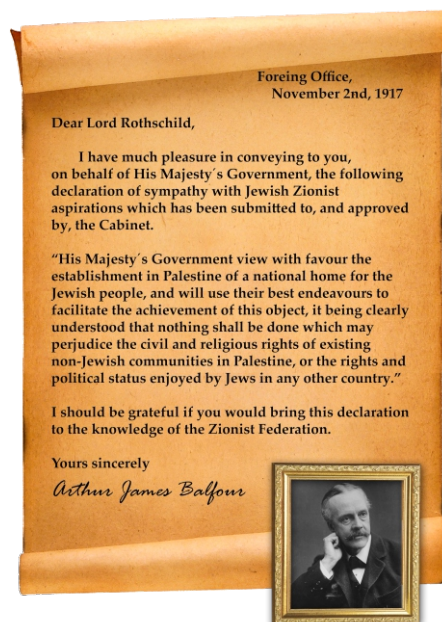
Preámbulo sobre las guías o informes blancos

El término “white paper” traducido al castellano como libro, informe o guía blanca, surge en el Reino Unido para designar políticas o informes gubernamentales que fuesen objetivos y neutrales sin los “colores” que podrían aportar las distintas doctrinas o ideologías partidistas.

Actualmente, este término se ha adoptado en el ámbito de los negocios para proveer de información objetiva al mercado sobre un tema en particular sin constituirse en sí mismo en un material específico de promoción de ventas.

El primer informe blanco fue escrito por Sir Winston Churchill en 1922 y es conocido como “The British White Paper of 1922”.

Este documento explica como Gran Bretaña interpretaba la tan trascendente Declaración Balfour de 1917.



Introducción al tema de planificación del caudal hereditario



“La cabeza niega el más allá, el corazón lo reafirma”

Miguel de Unamuno

Cuando aceptamos honesta y maduramente que nuestro paso en este mundo es temporal, queremos casi sin excepción dejar lo mejor de nosotros a otros seres humanos y muy en particular a aquellos seres muy queridos y a quienes llevan nuestra sangre.

La vida nos va llevando hasta situaciones imperfectas e incluso potencialmente incómodas a efecto de nuestras naturales limitaciones humanas.

Así entonces al momento de querer optimizar nuestro legado, no sólo moral o espiritualmente hablando sino considerando el fruto de toda una vida de trabajo, muy frecuentemente es necesario efectuar ciertas correcciones.

Para tal fin es recomendable escoger un asesor en planeación de caudal hereditario que no sólo sea creativo, honesto y discreto como para poder idear la mejor solución sin afectar la seguridad actual, sino que también cuente con una **óptima red nacional e internacional de relaciones** para implementar dicha solución eficientemente.

Un poco de historia...

Se desarrolló la prerrogativa a disponer de la propiedad de acuerdo a la voluntad de quien la detentó en vida.

Cuando surgió el concepto de propiedad en la humanidad, este fue asociado y vinculado en última instancia a la comunidad en donde se originó y se redistribuyó de acuerdo a las costumbres o incluso leyes vigentes.

Sin embargo, al evolucionar los conceptos de libertad y derecho a la propiedad privada, se desarrolló la prerrogativa a disponer de la propiedad de acuerdo a la voluntad de quien la detentó en vida.

En la antigua Roma, bajo el código Justiniano se reconocieron los testamentos orales y escritos, pero tenían que ser aprobados por la autoridad vigente.

De igual forma en la Inglaterra anglosajona, las transferencias de poder y riqueza debían contar con el visto bueno del Rey y no fue sino hasta 1540, que los terratenientes pudieron disponer de sus tierras de acuerdo únicamente a su voluntad.

En nuestros días, dada la complejidad creciente que nos ofrece la globalización, el optimizar la manera en que queremos que nuestras propiedades y derechos se transfieran a quienes nos sobrevivan, se vuelve un tema de crucial importancia.

Efectuar esta tarea casi siempre puede requerir tanto de un asesoramiento específico, como de incorporar productos estándares o hechos a la medida de cada caso.



Ejemplos de legados de personajes famosos



"Honesty is the best policy".

BENJAMIN FRANKLIN (1706 - 1790)

El Sr. Franklin, uno de los Padres Fundadores de los Estados Unidos, legó tierras en Nueva Escocia y fortuna financiera a su hijo William. Su casa en Filadelfia y pinturas con diamantes a su hija Sara. Una casa en Boston a su hermana y todas sus tierras en Georgia a uno de sus nietos. Sus escritos filosóficos a un amigo y su imprenta a otro de sus nietos. Por último legó importantes cantidades de dinero a instituciones diversas.



"It requires more courage to suffer than to die."

NAPOLEON BONAPARTE (1769-1821)

El Gran Emperador vivió una vida de triunfos y tragedias probablemente únicas en la historia de la humanidad. El decidió legar a sus hijos sus arreos militares, a Lady Holland que junto a su esposo fue su gran admiradora, un relicario de oro que sus antiguos Generales le entregaron una vez muerto el Emperador caído en desgracia. A otros 31 herederos les legó sumas de dinero y escritos específicos para cada uno de sus verdaderos amigos.



"Why worry? If you've done the very best you can, worrying won't make it any better"

WALT DISNEY (1901- 1966)

Dejó la mitad de su fortuna a su familia y la otra mitad a una fundación de caridad.



"If you enter this world knowing you are loved and you leave this world knowing the same then everything that happens in between can be dealt with"

MICHAEL JACKSON (1958 – 2009)

El Rey del Pop, habiéndose asesorado correctamente, legó su gran fortuna a un fideicomiso familiar del cual son beneficiarios sus hijos y sus nietos.

Algunos principios básicos de un plan de transferencia del caudal hereditario

Independientemente del monto de la riqueza, es fundamental tener siempre un plan.

El plan asegura que los objetivos financieros se cumplan durante la vida y también después de la muerte.

Un plan de caudal hereditario se constituye por varios elementos:

De manera enunciativa y no limitativa, estos son: un testamento, un poder de representación, un poder para decidir sobre opciones médicas. Para algunas personas un fideicomiso nacional o internacional puede hacer sentido con el objetivo de obtener el máximo beneficio posible sujeto al marco legal vigente.

El punto de partida es siempre un inventario riguroso de los activos.

Los activos incluyen las inversiones, los planes de retiro, las pólizas de seguro, los bienes raíces y los derechos sobre negocios existentes. Al elaborar el inventario es conveniente responder a las preguntas siguientes: ¿Quién quiero que herede cada bien? ¿Cómo quiero que se conduzcan mis negocios en caso de incapacidad? ¿Quién quiero que tome decisiones médicas sobre mi persona en caso de que yo mismo no pueda? ¿Cómo puedo hoy maximizar el valor neto de mi caudal hereditario?

Todas las personas requerimos de un testamento.

Aún y cuando podamos establecer un fideicomiso, el testamento es el documento que siempre debemos de tener actualizado. Morir intestado puede ser muy costoso para alguno de nuestros seres amados o para todos en su conjunto.

Los fideicomisos no son sólo para los multimillonarios.

Los fideicomisos son mecanismos legales que permiten disponer de cómo y cuando nuestros activos serán distribuidos después de nuestra muerte. Así mismo pueden permitir maximizar el valor neto de nuestro caudal hereditario al evitar algunos impuestos en distintas jurisdicciones y evitar costos por posibles impugnaciones por parte de nuestros herederos o incluso acreedores.

CASO DE ESTUDIO I

Planificación financiera para heredar en caso de pasivos contingentes.

Generalidades:

Aplicable a personas que deseen asegurar la situación financiera de su familia reemplazando el ingreso que obtiene un miembro de la familia o ante la eventualidad de perder la oportunidad de crecer el patrimonio familiar. También puede aplicar al conocer que a la muerte de un miembro de la familia, se generará un pasivo ineludible.

Ejemplo de caso real.-

Un empresario viudo de 56 años muy exitoso en hacer crecer su negocio, ha sido incapaz de encontrar un sucesor potencial calificado tanto en términos técnicos específicos como en términos de honestidad y lealtad, como para ocupar su lugar en la empresa al momento de su muerte o incapacidad.

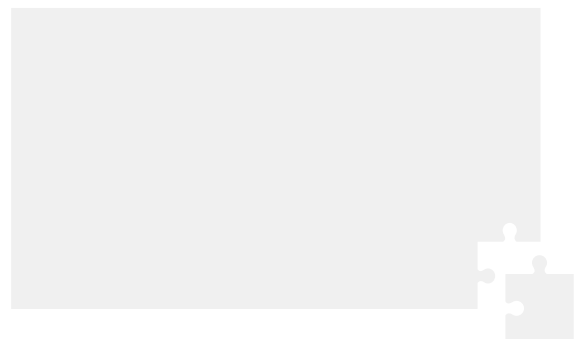
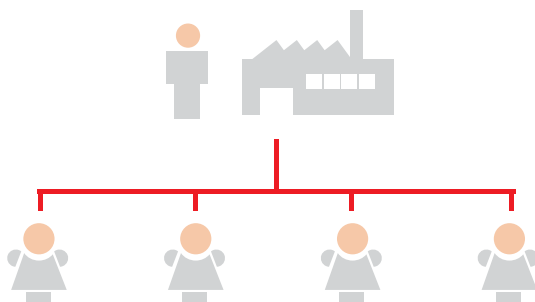
Por la idiosincrasia imperante en su entorno sus cuatro hijas no son candidatas a reemplazarlo eficientemente y desea protegerlas, en caso de su muerte, de tener que hacer frente al pasivo laboral que por alguna u otra razón no se ha podido provisionar adecuadamente hasta hoy.

Su empresa es intensiva en mano de obra y actualmente cuenta con 1,500 colaboradores que en caso de cierre de la misma, pueden generar una obligación de liquidación de aproximadamente USD\$ 3'500,000.

El empresario cuenta con activos financieros de aproximadamente USD\$ 5'000,000 y tiene la opción de aportarlos parcialmente al capital de la empresa en este momento o bien esperar que en los años siguientes y antes de su muerte, la empresa pueda generar la provisión debida.

Bajo asesoría especializada, el empresario opta por adquirir una póliza de seguro de vida universal por un beneficio de muerte de USD\$ 5'000,000 invirtiendo en un premio de USD\$ 1'700,000 e instruir a sus hijas que al momento de su muerte, procedan al cierre y liquidación ordenada de su empresa.

Con este movimiento, el empresario obtiene paz mental al conocer que sus 4 hijas podrán cumplir con las obligaciones que él tiene, tanto legal como moralmente con sus colaboradores, al mismo tiempo en que asegura legarles activos financieros por USD\$ 1'200,000 a cada una de ellas aún y cuando no pueda generar la reserva suficiente para liquidar sus pasivos antes de morir.



CASO DE ESTUDIO 2

Planificación fiscal en más de una jurisdicción

Generalidades:

Aplicable a personas con activos o familiares directos en varias jurisdicciones distintas y sujetos potencialmente a distintos códigos fiscales alternativos.

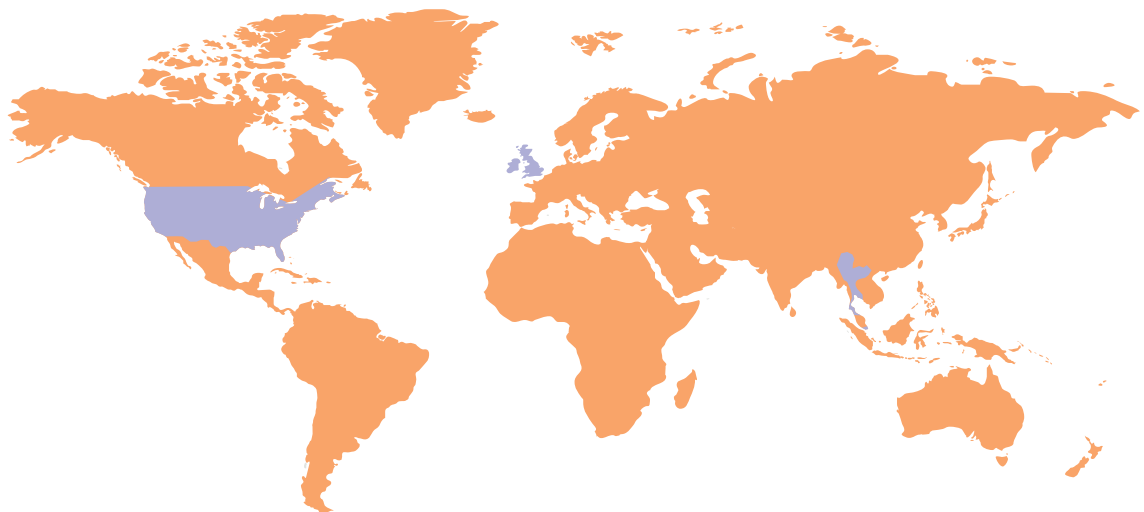
Aplicable especialmente antes de inmigrar en otro país.

Ejemplo de caso real.-

Un matrimonio de 60 años de edad que hoy reside en EUA, cuenta con cuatro hijos y 12 nietos que residen en cuatro países distintos: EUA, RU, Singapur y Tailandia, y desea asegurar cierta solvencia financiera para las 3 generaciones. La forma de alcanzar este objetivo es mediante la contratación de varios seguros de vida y el establecimiento de un fideicomiso bajo la modalidad de "Dinasty Trust" para asignar recursos financieros a todos los integrantes de la familia al momento de la muerte de uno de los conyugues.

Toda esta estructura se conformo cuidando que satisficiera los cuatro criterios siguientes:

1. Cumplimiento con las regulaciones de Singapur para seguros de vida.
2. Evitar el pago de impuestos en Tailandia por recepción de beneficios procedentes de un seguro de vida.
3. Minimizar el impuesto de herencia en el Reino Unido.
4. Optimizar el traslado de activos financieros por herencia según la regulación Estadounidense.



CASO DE ESTUDIO 3

Planificación de diversificación de activos

Generalidades:

Aplicable a personas que requieren diversificar sus activos, proteger el patrimonio familiar o reponerlo después de una pérdida sustancial del mismo.

Ejemplo de caso real.-

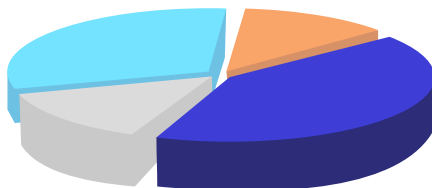
Un matrimonio de 50 años de edad posee un portafolio de inversión constituido por 50,000 acciones de una empresa que cotiza en la bolsa de valores. El valor de cada acción es el equivalente a USD\$ 100.00 por lo que el valor total de portafolio es de USD\$ 5'000,000.

Este portafolio es una parte muy importante del patrimonio familiar a ser heredado a sus hijos ya que el matrimonio cuenta con otras fuentes generadoras del ingreso necesario para subsistir. Al matrimonio le preocupa tanto la volatilidad de los mercados financieros como el riesgo específico de la empresa y quiere maximizar el valor heredable y minimizar el riesgo del mismo.

La solución alcanzada mediante la ejecución de la asesoría proporcionada por un asesor patrimonial eficiente es el vender el 25% de la posición accionaria y con el resultante de USD\$ 1'250,000 adquirir una póliza de seguro del tipo "last to die" por beneficio de muerte de USD\$ 8'000,000.

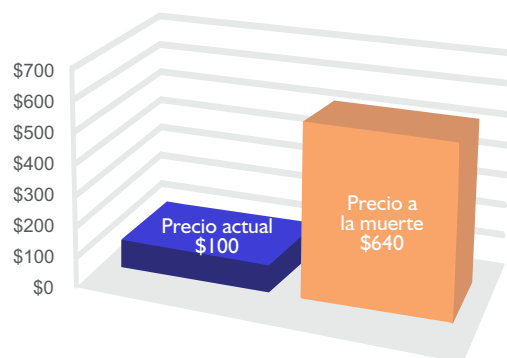
Con esta operación se equivale a garantizar un precio por acción de \$640 para el 25% del portafolio y dada la expectativa de vida de 91 años para ambos conyugues, se permite obtener una tasa interna de retorno anual mínima de 4.6% en 41 años para esta parte del portafolio, pudiendo ser mayor ante la eventualidad de un fallecimiento prematuro de ambos.

Distribución de Activos



- Acciones Compañía ABC
- Otras Inversiones
- Bienes Raíces
- Activos financieros líquidos

Comparación de precios por acción.



CASO DE ESTUDIO 4

Planificación patrimonial para heredar convenientemente

Generalidades:

Aplicable a personas cuyo patrimonio esta parcial o totalmente expuesto a impuestos en su jurisdicción actual o en otras jurisdicciones al momento de su fallecimiento. El objetivo primario es evitar que los distintos herederos tengan que vender parte de los activos heredados o darlos en prenda para cubrir el pago de impuestos o lograr una distribución más conveniente del monto heredado.

Ejemplo de caso real.-

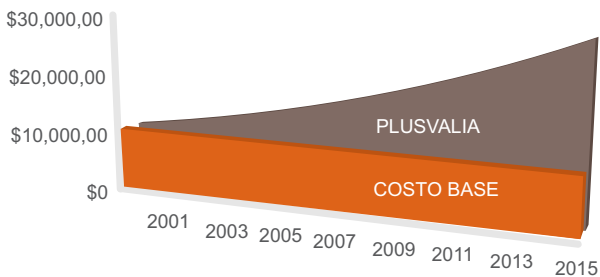
Un empresario con 70 años de edad y tres hijos residentes en la Ciudad de México posee propiedades inmobiliarias en renta que adquirió en 1996 a un valor de USD \$ 10'000,000. En el año 2014, estas propiedades inmobiliarias tienen un valor comercial de USD\$ 30'000,000.

Ante este evento se generará un impuesto sobre la renta sustancial del orden de USD\$ 7'000,000 (35% de la ganancia de capital de USD\$ 20'000,000).

Para solucionar esta situación, el empresario contrata a un asesor en planeación de caudal hereditario y procede a contratar una póliza de seguro de vida especializada con un beneficio de USD\$ 7'000,000 garantizado a los 90 años de edad para cubrir el monto de impuesto sobre la renta potencial.

Con base en su edad y salud la inversión en la prima es de USD\$ 4'270,000 y en caso de su muerte antes de cumplir los 90 años de edad otorga un beneficio de USD\$ 11'270,000

A través de esta solución el empresario mantiene el control y el usufructo de su propiedad hasta su muerte e incrementa su paz mental al estar satisfecho por haber optimizado un valor neto heredable solo para esta propiedad, de USD\$ 30'000,000.



Este empresario conoce que al momento de su muerte, los hijos procederán a vender las propiedades inmobiliarias para lograr independencia patrimonial entre ellos a la vez de lograr una distribución equitativa del valor de la herencia.



CASO DE ESTUDIO 5

Planificación de ecualización de herencia

Generalidades:

Aplicable a personas que desean heredar distintos activos a distintos herederos entre los cuales hay personas activas económicamente e involucradas en los negocios familiares y personas que no tienen injerencia en la operación de los mismos.

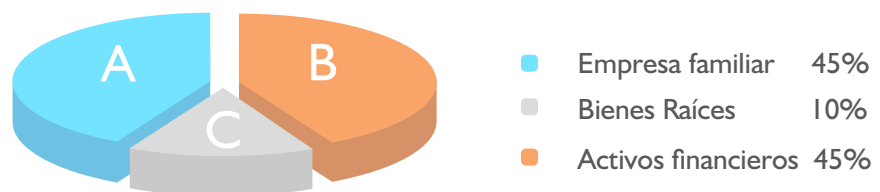
Ejemplo de caso real.-

Un empresario de 55 años de edad casado y con una hija y un hijo.

Su esposa y su hija de 29 años no están involucradas en la empresa que el formo hace 25 años y que ha sido sumamente exitosa y posee un gran potencial a futuro. Su hijo de 28 años lleva 3 años trabajando con él y tiene grandes aptitudes y visión para hacer crecer el negocio aún más.

La empresa genera actualmente USD\$ 1 ' 875,000 de EBITDA (UAI) por lo que el empresario la valúa en USD\$ 15 ' 000,000 y constituye casi la mitad de su caudal patrimonial el cual esta complementado por 3 inversiones inmobiliarias con valor estimado aproximado de USD\$ 1 ' 000,000 cada una e inversiones en activos financieros líquidos con valor de USD\$ 15 ' 000,000

Distribución de activos estimada



El empresario desea obrar con justicia absoluta y legar el mismo valor presente a sus tres herederos pero otorgándole a su hijo la autonomía de gestión y propiedad de su empresa en caso de su muerte. Al mismo tiempo desea buscar la forma de maximizar el valor de su patrimonio heredable y para este fin contrata a un asesor en planificación de caudal hereditario.

ESCENARIO FACTIBLE				
Distribución de activos				
Capital	Valor	Esposa	Hija	Hijo
Inversiones	\$15,000,000	\$5,000,000	\$5,000,000	\$5,000,000
Empresa	\$15,000,000	\$5,000,000	\$5,000,000	\$5,000,000
Propiedades	\$3,000,000	\$1,000,000	\$1,000,000	\$1,000,000
Total	\$33,000,000	\$11,000,000	\$11,000,000	\$11,000,000

Después de analizar distintas combinaciones factibles, opta por el curso óptimo de acción que implica lo siguiente:

1. En testamento designa a su hijo como el heredero del 100% de las acciones que conforman el capital de su empresa.
2. Utiliza USD\$ 5'000,000 para comprar una póliza de seguro de vida con beneficio de muerte de \$ 20'000,000 y coloca como beneficiarios de la misma a su esposa e hija con un 50% cada una.
3. Otorga la nuda propiedad de cada una de sus propiedades inmobiliarias a cada uno de sus herederos pero se reserva el usufructo vitalicio de las mismas.

Como resultado de este curso de acción, no sólo obtiene la paz mental por haber distribuido equitativamente sus bienes, sino que además ha maximizado el valor de su caudal heredable a USD\$ 16'000,000 para cada uno. Esto significa un incremento automático de 45%.

ESCENARIO OPTIMO				
Después de vida Distribución de activos				
Capital	Valor	Esposa	Hija	Hijo
Inversiones	\$10,000,000	\$5,000,000	\$5,000,000	\$0
Empresa	\$15,000,000	\$0	\$0	\$15,000,000
Propiedades	\$3,000,000	\$1,000,000	\$1,000,000	\$1,000,000
Life Insurance	\$20,000,000	\$10,000,000	\$10,000,000	\$0
Total	\$48,000,000	\$16,000,000	\$16,000,000	\$16,000,000

CASO DE ESTUDIO 6

Planificación de donación filantrópica

Generalidades:

Aplicable a personas que tienen fuertes inclinaciones a brindar oportunidades de vida a personas, ajenas a sus seres queridos inmediatos, que de otra forma verían muy limitado su desarrollo y que además pueden contribuir a una mejor evolución futura de la humanidad en su conjunto. Lo anterior, sin descuidar la seguridad financiera de su familia.

Ejemplo de caso real.-

Un empresario de 65 años de edad que en forma autodidacta y con mucho esfuerzo logró una excelente educación que le permitió convertirse en un hombre acaudalado mediante una empresa de servicios médicos fundada por él, quiere beneficiar a la comunidad que le permitió alcanzar su éxito sin descuidar a su familia integrada por su esposa, sus tres hijos y sus 5 nietos.

Este empresario decidió contratar un seguro de vida por un beneficio de muerte de USD\$ 50'000,000 invirtiendo USD\$ 12'000,000 en la prima de la póliza.

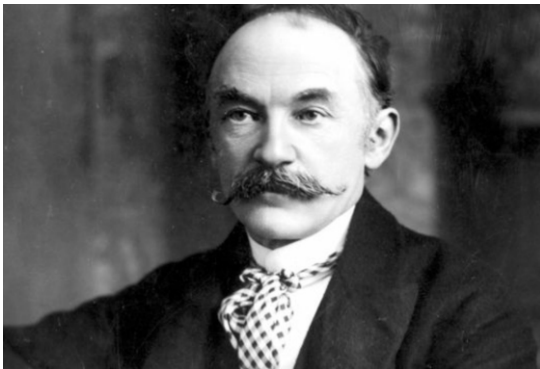
Estableció a su vez un fideicomiso para que a su muerte este reciba el beneficio por muerte de la póliza de seguro.

Los beneficiarios del fideicomiso son sus 8 herederos legítimos.

Durante su vida planea donar a su universidad y un hospital de la comunidad la cantidad de USD\$ 1'200,000 por año durante 10 años hasta alcanzar la edad de 85 años.

El fideicomiso queda instruido para continuar donando esta cantidad a ambas instituciones en caso de que el muera antes de cumplirse el décimo año desde el establecimiento de esta estructura.

De esta manera el empresario no afectó el caudal hereditario de su familia asumiendo un rendimiento promedio por año de 3.8% que en su experiencia es lo que es posible alcanzar con un riesgo balanceado en los mercados financieros, al mismo tiempo que satisfizo su deseo de apoyar a la comunidad que tanto le permitió alcanzar en vida.



La felicidad no depende de lo que uno no tiene,
sino del buen uso que hace de lo que tiene

“Thomas Hardy”



CASO DE ESTUDIO 7

Planificación de protección de la persona “clave”

Generalidades:

Aplicable a familias o empresas en donde la persona clave existe, entendiéndose como aquella que en caso de ausencia, no sería posible mantener el mismo ritmo de crecimiento patrimonial pues es quien posee las relaciones humanas especiales con actores políticos o socios comerciales.

Ejemplo de caso real.-

Un empresario de 51 años de edad, es el único propietario de una empresa maquiladora de electrodomésticos en gran crecimiento que genera un EBITDA de USD\$ 5'000,000 anuales.

Su cliente más importante y que le dio origen a su empresa hace 15 años es una compañía Estadounidense administrada por su gran amigo de la infancia.

Actualmente este cliente representa el 35% de las ventas totales y más del 40% de las utilidades netas de su empresa.

Valuando su negocio, este empresario asume un criterio de 6 veces EBITDA como justo dado el dinamismo del sector y por lo tanto considera que su empresa tiene un valor de USD\$ 30'000,000.



En caso de que a su muerte, su amigo ya no se encontrase cómodo trabajando con alguno de los gerentes profesionales que pudieran reemplazarlo, el valor de su empresa podría caer hasta los USD\$ 20'000,000.

La solución que este empresario encuentra para proteger a su familia de una pérdida patrimonial importante en caso de su muerte, es contratar un seguro de vida pagable por su empresa con él como asegurado por un monto de USD\$ 10'000,000 y un premio anual durante 10 años de USD\$ 250,000.

El beneficiario de la póliza es su misma empresa que ocupará el beneficio de muerte para aumentar su posición de liquidez y garantizar su valor actual en caso de tener que ser vendida por sus herederos.

Con esta operación el empresario invierte el 5% de sus utilidades actuales antes de intereses e impuestos por 10 años para garantizar no perder el 33% del valor que hoy estima tiene su empresa.

Valuación actual de la empresa	\$30,000,000
Valor estimado perdiendo al cliente principal	\$20,000,000
Póliza de seguro de persona clave	\$10,000,000
Valor garantizado heredable	\$30,000,000

CASO DE ESTUDIO 8

Planificación de acuerdos de compra-venta de empresas privadas

Generalidades:

Aplicable a empresarios con socios que pueden incluir familiares y cuya empresa no cotiza sus acciones en algún mercado público, que tengan claro el objetivo de asegurar que los derechos sobre el capital se transfieran de una manera clara y ordenada en caso de muerte o incapacidad.

Ejemplo de caso real.-

Una empresa agroindustrial ha experimentado un vertiginoso crecimiento en los últimos años y su valor actual alcanza USD\$ 100'000,000. Las acciones de la empresa se encuentran distribuidas en partes iguales entre los cuatro socios que la fundaron y la han hecho crecer.

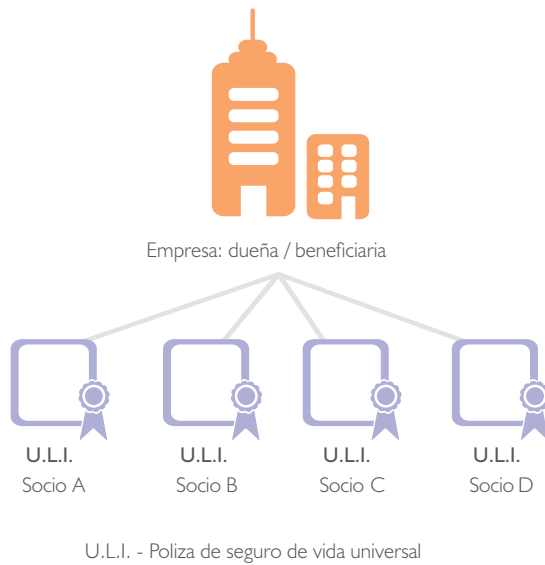
Los cuatro socios quieren asegurarse de que la propiedad de la empresa se traslade a los socios supervivientes en el evento de que alguno de ellos fallezca repentinamente pero sin perjudicar el caudal hereditario de quien haya fallecido.

Lo anterior para garantizar la continuidad de la armonía en la sociedad misma que ha sido pilar fundamental de su excelente desarrollo.

Como resultado de una asesoría detallada y experimentada, los cuatro socios deciden formalizar un acuerdo mediante el cual a la muerte de uno de ellos, la empresa recomprará las acciones que el poseía a un valor mínimo garantizado pagando por ellas a los herederos legítimos del socio en cuestión.

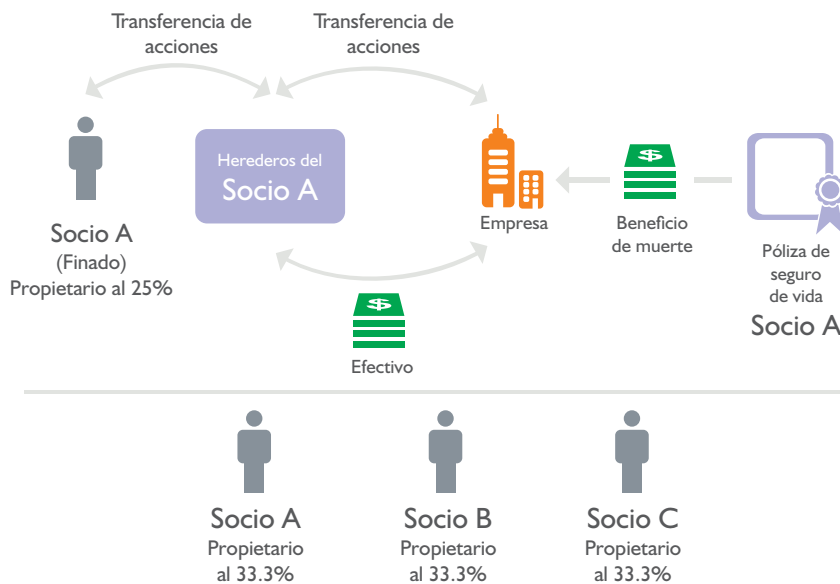
Para generar la liquidez suficiente para afrontar este evento, la empresa asegura a los 4 socios mediante pólizas independientes quedando como beneficiaria de las mismas.

Diagrama 01



Mediante esta solución, cada uno de los socios sabe que a su muerte, sus herederos recibirán indiscutiblemente USD\$ 25´000,000 y que se garantizará la continuidad de la empresa evitando posibles conflictos de interés que pudieran emerger.

Diagrama 02



CASOS ADICIONALES

Otras situaciones potencialmente demandantes de asesoría pero sin antecedente documentado de un caso real.

Liquidación de pasivos reales existentes

Generalidades:

Aplicable a personas que poseen activos apalancados que por estrategia fiscal y maximización de retorno financiero quieren mantener de esa manera hasta su muerte pero a su vez quisieran transmitirlos libres de pasivos a sus herederos para su posterior correcta distribución.

Planeación de caudal hereditario para la segunda familia

Generalidades:

Aplicable a personas viudas o divorciadas que se han vuelto a casar y tienen herederos en sus dos familias a quienes quieren beneficiar al momento de morir





Acerca del autor:

Benito Búa Delgado es Ingeniero Industrial con Maestría en Dirección de Empresas (MBA) por el IPADE en México habiendo cursado parte de sus estudios de Posgrado en el IESE en Barcelona España.

Después de prestar sus servicios profesionales en la Banca Privada de Citibank y en la Tesorería de Fuji Bank, ha sido durante los últimos 18 años asesor de algunas familias y ha logrado desarrollar algunas empresas.





2015

La Planificación del Caudal Hereditario©

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, por cualquier medio o procedimiento, sin para ello contar con la autorización previa, expresa y por escrito del editor. Toda forma de utilización no autorizada será perseguida con lo establecido en la ley federal del derecho de autor. Derechos Reservados Conforme a la ley, ©, (México 2015).